



# Arbeiten in der Alternative Investment-Industrie

Dr. Peter Brodehser, 09.10.2024



# Agenda

---

I Alternative Investments – Vorstellung einer Branche

II Qualifikationsprofile und Tätigkeiten in diesem Segment

III Passt so ein Job zu mir und wie gelingt der Einstieg?

# Agenda

---

**I** **Alternative Investments – Vorstellung einer Branche**

**II** Qualifikationsprofile und Tätigkeiten in diesem Segment

**III** Passt so ein Job zu mir und wie gelingt der Einstieg?

# 1. Alternative Investments – Vorstellung einer Branche

## Definition Alternative Investments:

- Alternative Anlagen sind Investitionen
- ⇒ in andere Vermögenswerte als Aktien, Anleihen und Bargeld  
oder
  - ⇒ unter Anwendung von Strategien, die über die traditionellen Methoden hinausgehen

### Vermögenswerte

- Infrastructure
- Real Estate
- Private Equity/ Venture Capital
- Private Debt/ Leveraged Finance
- Edelmetalle & Rohstoffe
- Sonderformen (Kunstwerke etc.)

### Strategien

Hedgefonds-Strategie, im Wesentlichen:

- Arbitrage
- Leerverkäufe
- Distressed
- ...

# 1. Alternative Investments – Vorstellung einer Branche

## Infrastruktur - Beispiele



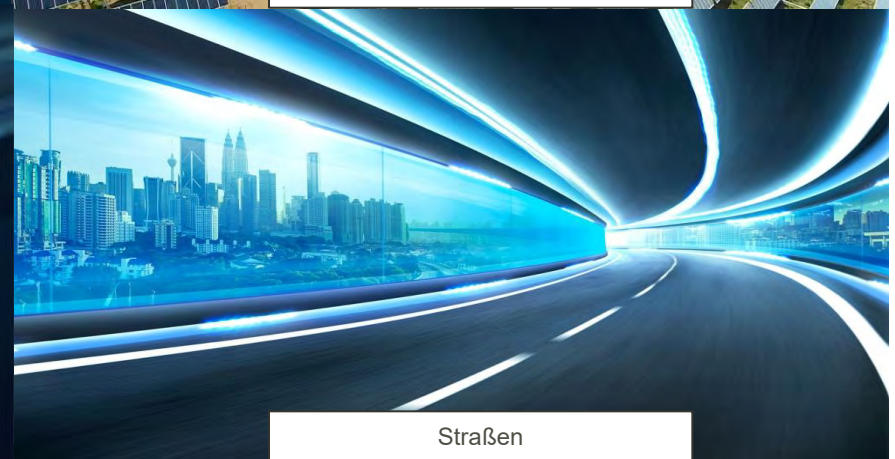
Offshore Wind



Solar



Glasfaser



Straßen

# 1. Alternative Investments – Vorstellung einer Branche

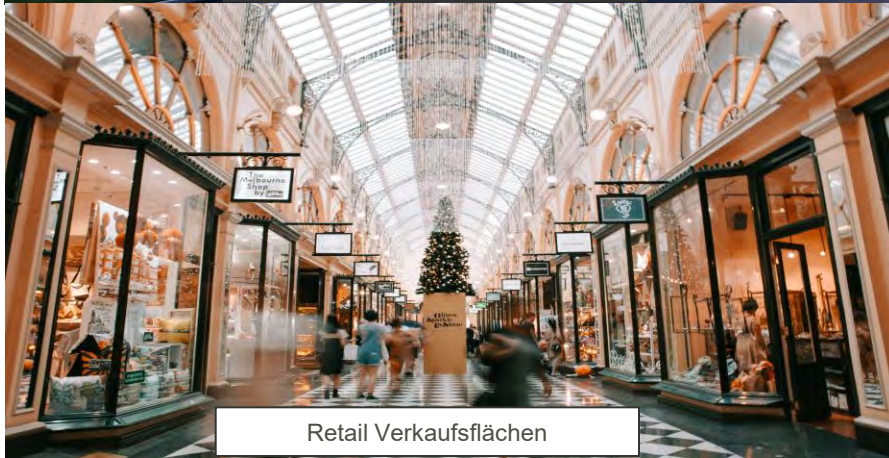
## Real Estate - Beispiele



Bürogebäude



Logistikgebäude



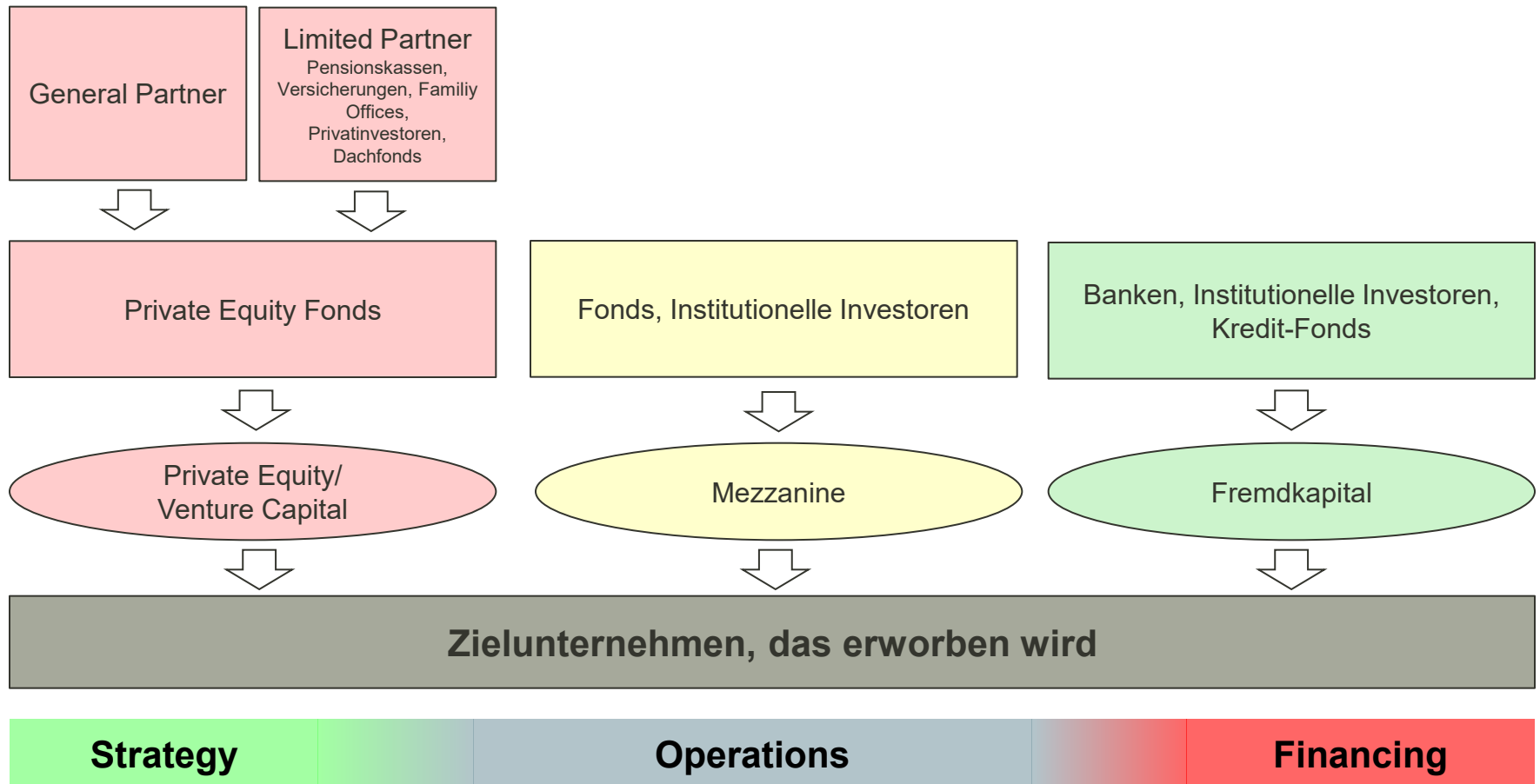
Retail Verkaufsflächen



Wohnen

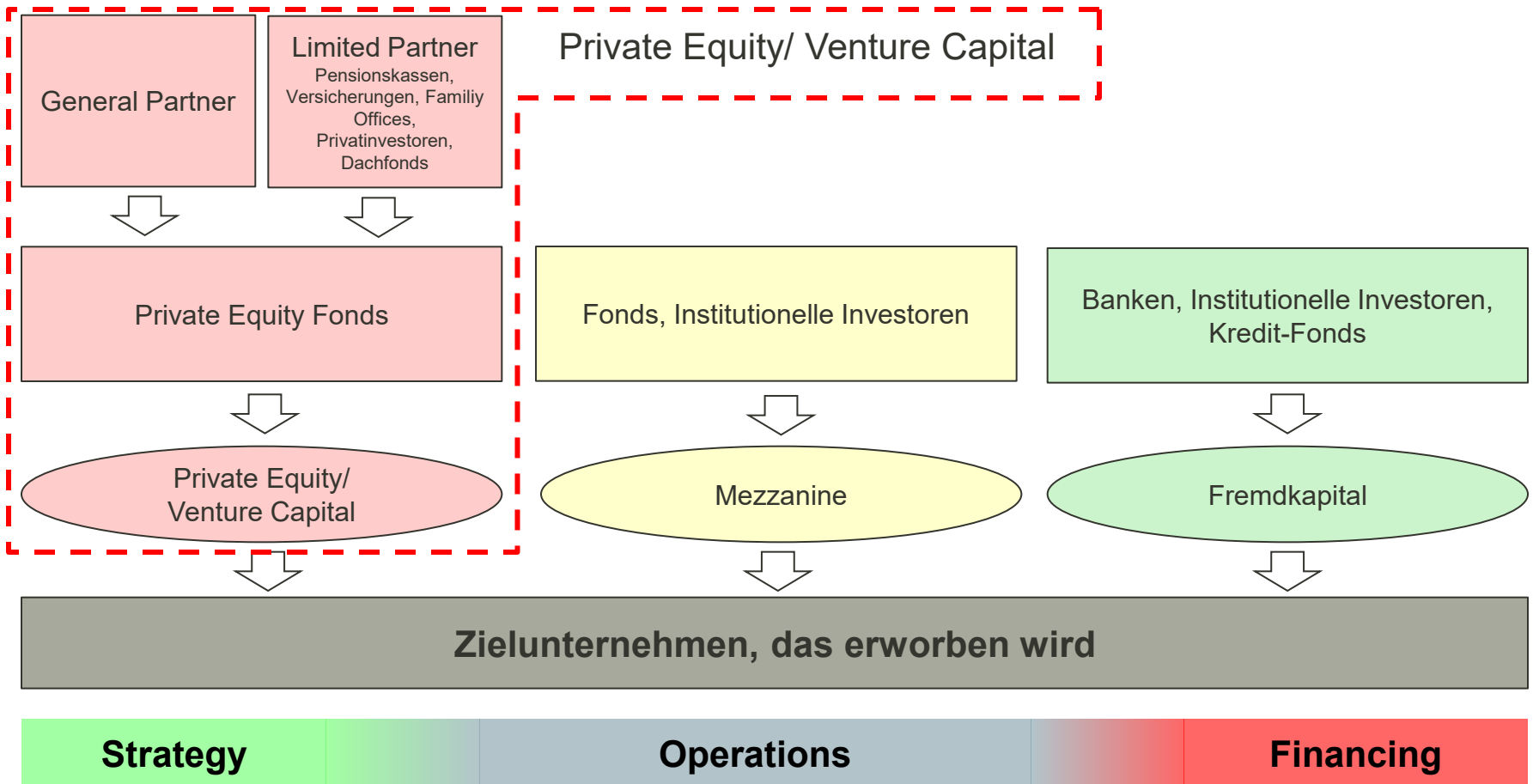
# 1. Alternative Investments – Vorstellung einer Branche

## Private Equity, Venture Capital, Private Debt, Leveraged Finance



# 1. Alternative Investments – Vorstellung einer Branche

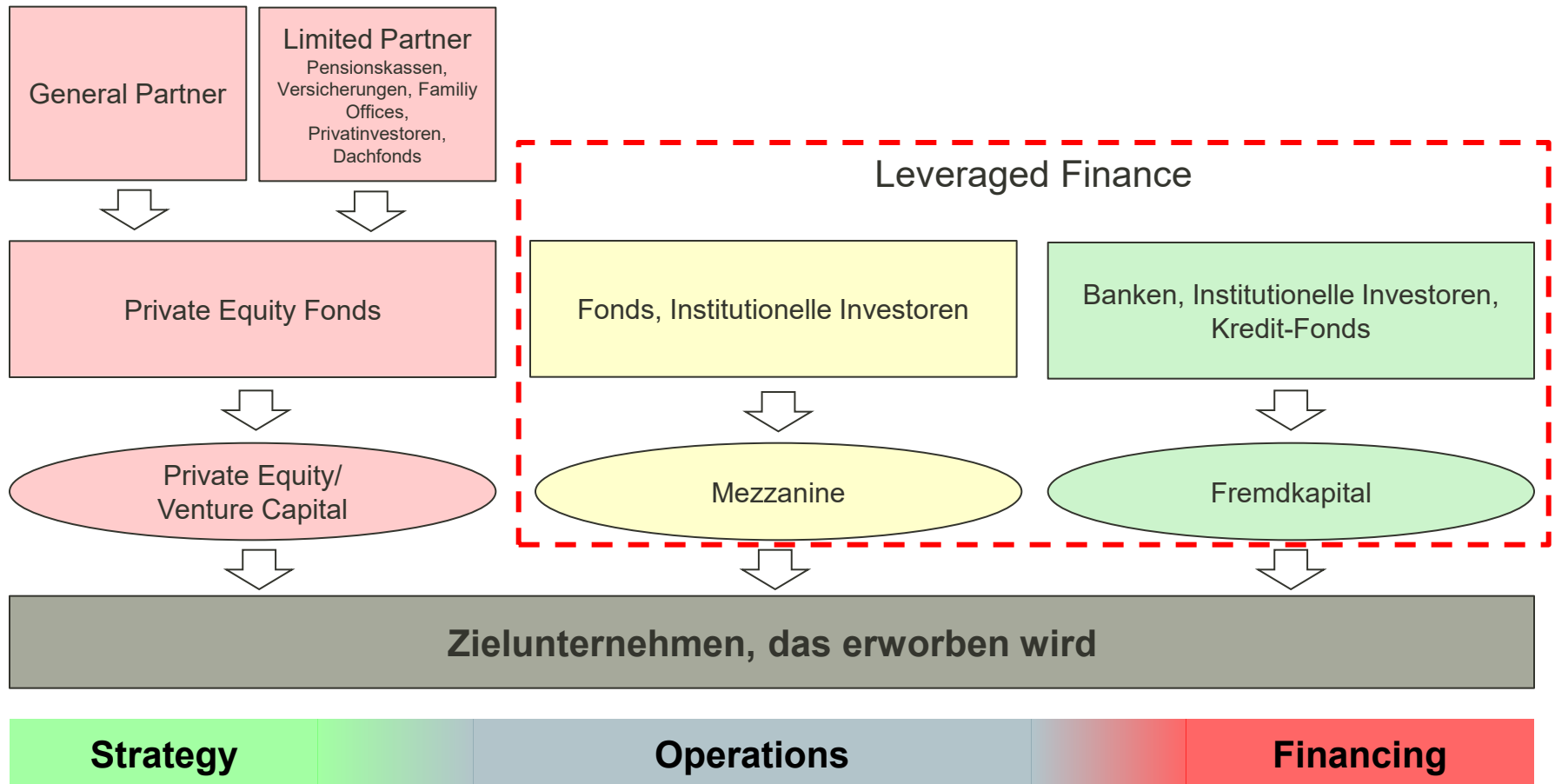
## Private Equity, Venture Capital, Private Debt, Leveraged Finance





# 1. Alternative Investments – Vorstellung einer Branche

## Private Equity, Venture Capital, Private Debt, Leveraged Finance



# Agenda

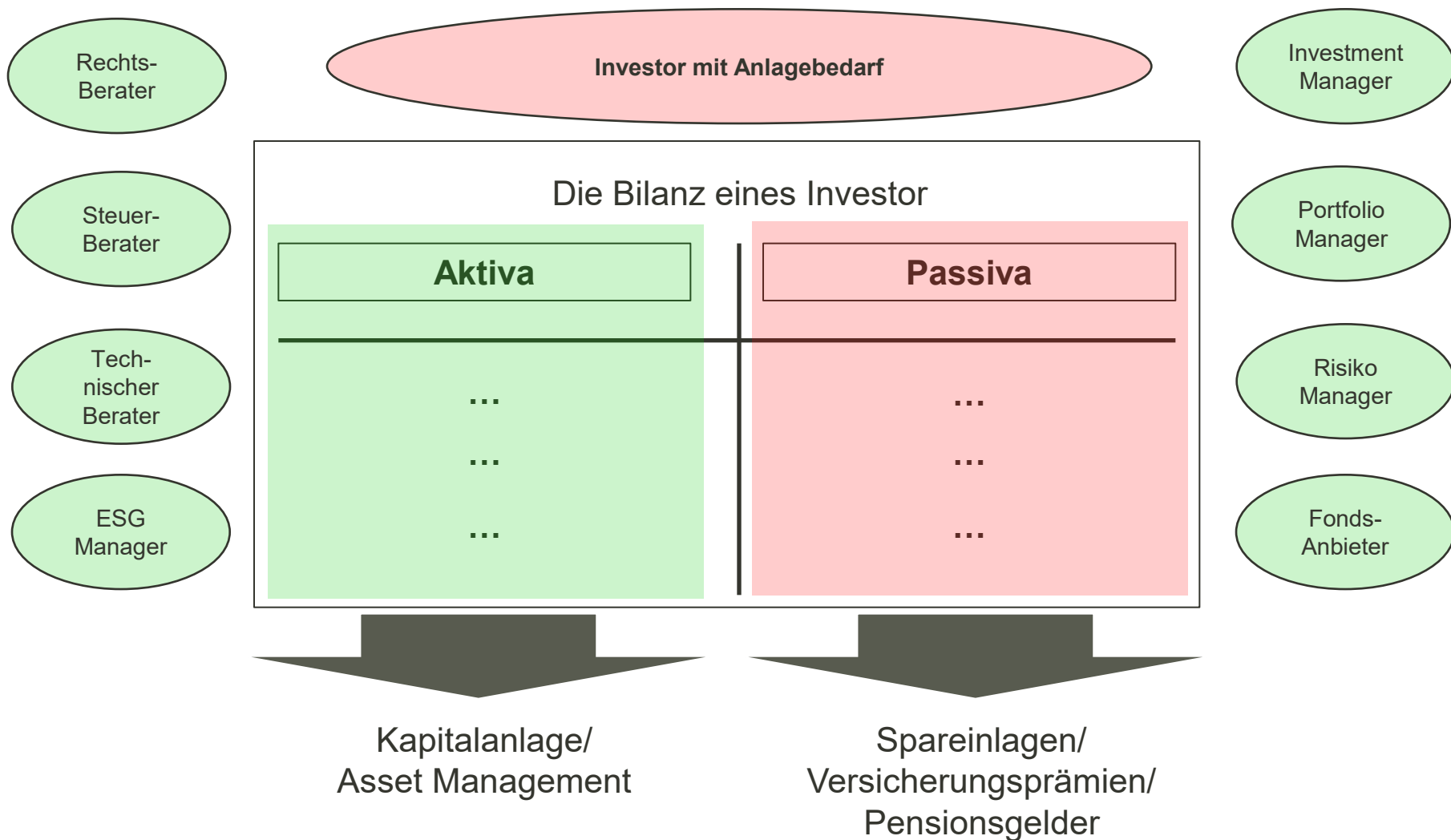
---

I Alternative Investments – Vorstellung einer Branche

**II Qualifikationsprofile und Tätigkeiten in diesem Segment**

III Passt so ein Job zu mir und wie gelingt der Einstieg?

## 2. Qualifikationsprofile und Tätigkeiten



# Agenda

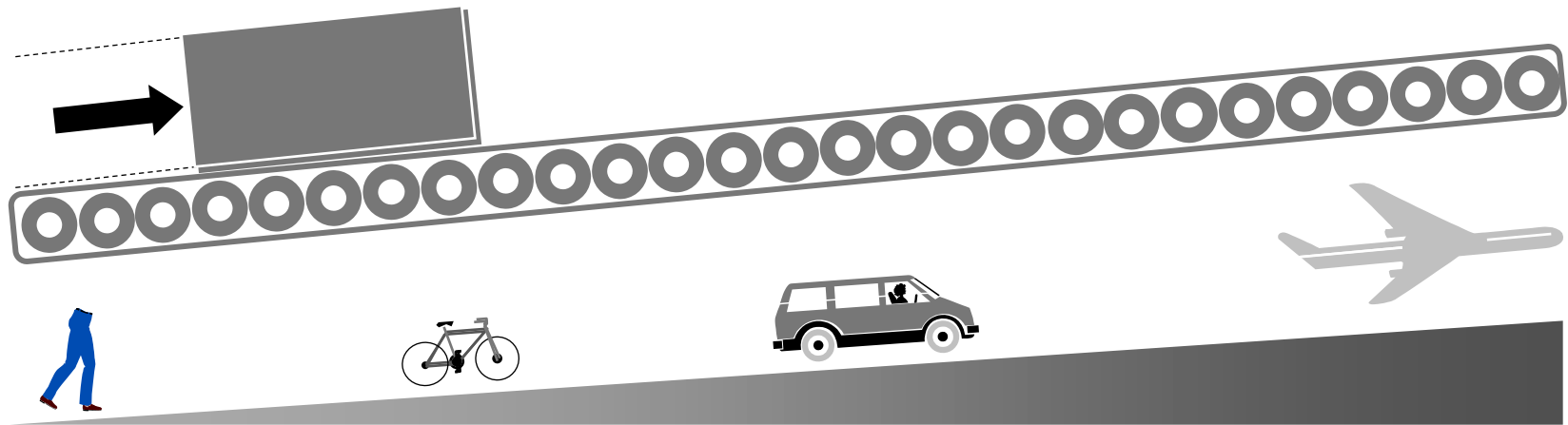
---

I Alternative Investments – Vorstellung einer Branche

II Qualifikationsprofile und Tätigkeiten in diesem Segment

**III Passt so ein Job zu mir und wie gelingt der Einstieg?**

### 3. Wie gelingt der Einstieg?



- Der frühe Vogel fängt den Wurm!!! Ein früher Einstieg ist entscheidend!
- Praktika. Abschlussarbeiten und/oder Werkstudententätigkeiten während des Studiums
  - ermöglichen ein Kennenlernen der Branche und
  - verschaffen einem Kontakte zu potentiellen Arbeitgebern.
- Quereinsteiger sind selten, da nicht nur die Ausbildung und der Intellekt, sondern vor allem auch die assetklassen-spezifische Erfahrung wichtig ist.

# 3. Wie gelingt der Einstieg?

**Was sind meine wichtigsten Erfahrungen aus fast 30 Jahren Berufsleben?**

2

**Hard work beats talent!!**

3

**Begeisterungsfähigkeit, Neugierde und Resilienz entscheiden über Erfolg oder Mißerfolg!!**

4

**Do what you love and success is inevitable!!**

1

**Man braucht in der Praxis selten mehr als den Dreisatz!!**

5

**Don't work for money!!**



# Der Referent



**Dr. Peter Brodehser, MBA**

Vorstand BAI

Partner Infrastructure Investments DWS

[peter@brodehser.com](mailto:peter@brodehser.com)

# AltamarCAM Partners

ARBEITEN ALS „CLIENT SOLUTIONS MANAGER“ – ALLES,  
NUR KEIN STANDARD



- 1 Vorstellung AltamarCAM Partners
- 2 Bedeutung individueller Lösungsansätze für Großkunden
- 3 Investments, Administration und Vertrieb: der Generalist unter den Spezialisten
- 4 Voraussetzungen, Karriere und Zukunftsmusik

# 1 Vorstellung AltamarCAM Partners




1. Vorstellung AltamarCAM Partners

# Anbieter für globale Private Markets-Lösungen

<b>AltamarCAM PARTNERS</b>	<b>~ €19.3 Mrd.</b> AuMs / AuDs <sup>1</sup>	<b>~ €17 Mrd.</b> Investiert	<b>500+</b> Institutionelle Kunden	<b>14.500+</b> Direktkunden	<b>~ 3.000</b> Umfangreiches GP-Monitoring	<b>~330</b> Aktive GP-Beziehungen	<b>280+</b> Professionals
----------------------------	---	---------------------------------	---------------------------------------	--------------------------------	---	--------------------------------------	------------------------------

20+ Jahre Erfahrung und überzeugende Erfolgsbilanz risikobereinigter Renditen über unterschiedliche Investmentzyklen

					
<b>Globale Reichweite, lokale Präsenz</b>	<b>Vollständige Abdeckung der Private Markets</b>	<b>Proprietäre Daten und Technologien</b>	<b>Breites und Erfahrenes Team</b>	<b>Hohe Interessenskongruenz</b>	<b>Unabhängig mit renommiertem Minderheitsgesellschaftler</b>
Global agierende Plattform mit lokalen Teams in <b>5 Ländern</b> und auf <b>3 Kontinenten</b> : Madrid, Köln, Barcelona, München, New York, Santiago de Chile, London	<b>6 Anlageklassen:</b> Private Equity, Venture Capital, Healthcare/ LifeSciences, Infrastruktur, Real Estate, Private Debt <b>Maßgeschneiderte individuelle Anlagelösungen</b>	<b>Umfassendes Dienstleistungsangebot</b> (Vollständig lizenzierte AIFM, Technologie- und Strukturierungskapazitäten für private und institutionelle Anleger)	Breit aufgestelltes, erfahrenes und stabiles Team mit <b>280+ Mitarbeitern</b> , darunter <b>~ 90 Investment Professionals</b> Enge partnerschaftliche Zusammenarbeit	Partner, externe Shareholder und das Team haben sich mit über <b>€360Mio.<sup>2</sup></b> an den Programmen von AltamarCAM beteiligt	<b>60%</b> des Kapitals von AltamarCAM sind im Besitz der Partner <sup>3</sup> <b>40%</b> des Kapitals ist im Besitz des Permira Growth Opportunities Fund II

Hinweis: Stand Juli 2024

- Historisch aggregierte Commitments (AuMs) / Assets under Distribution (AuDs)
- Einschließlich der von früheren Anteilseignern während ihrer Beteiligung an AltamarCAM eingegangenen Commitments
- Einschließlich einer Minderheitsbeteiligung eines privaten Investors

# 2 Bedeutung individueller Lösungsansätze für Großkunden



# Warum sollten Sie Alternative Investments tätigen?

## Argumente für die Investition in Alternative Investments

---

### Informationsasymmetrie

---

- Detaillierte Kaufprüfung („Due Diligence“) ermöglicht Investoren einen deutlichen Wissensvorsprung gegenüber bspw. Aktienanalysen
- Der Zugang zu den wesentlichen Informationen zu Portfoliounternehmen schränkt Risiken ein

### Management-Einfluss

---

- Durch umfangreiche Mitspracherechte besitzen Manager oft erheblichen Einfluss auf die Unternehmensstrategie
- Sie helfen Unternehmen mit ihren weitreichenden Netzwerken

### Intransparenz

---

- Im Vergleich zu börsennotierten Unternehmen stehen private Firmen selten im Rampenlicht und unterliegen nicht den gleichen Publizitätspflichten
- Veränderungsprozesse lassen sich somit besser umsetzen

### Verhandelbarer Einstiegspreis

---

- Die detaillierte Kaufprüfung ermöglicht eine stärkere Verhandlungsposition für einen besseren Kaufpreis
- Verkaufsanreize liegen nicht immer in der Marktentwicklung, sondern auch in Anlässen wie z.B. Nachfolgeregelung

### Langfristiger, absoluter Erfolg

---

- Investitionsstrategien orientieren sich nicht an einem Index, sondern zielen auf eine nachhaltige Performance des Unternehmens ab
- Incentivierungsstrukturen fördern diesen Ansatz

### Incentivierungsstrukturen

---

- GPs beteiligen das Management der erworbenen Unternehmen am Erfolg
- Manager erzielen einen Großteil ihrer Rendite nur bei Erfolg („Carry“)



Allgemeine  
Argumente für  
Alternative  
Investitionen

# Vier zentrale Herausforderungen für erfolgreiche Investitionen im alternativen Investmentbereich

**Alternative Investments beinhaltet komplexe Assetklassen mit sehr spezifischen Anforderungen**

## Marktkennntnis

- Erfassung von > 500 Fonds in verschiedenen Regionen und Segmenten pro Jahr
- Proaktives Screening der weltweiten Märkte nach Top alternativen Investmentfonds
- Kontinuierliche Recherche zur Entwicklung einzelner Regionen und Segmente, in den Bereichen Private Equity, Private Debt und Infrastruktur

## Expertise

- Aufbau eines kompetenten, erfahrenen und fokussierten Investment-Teams
- Erfahrene Finance Professionals mit spezialisiertem Know-How
- Möglichkeit zur Incentivierung des Teams

## Prozesse

- Möglichkeit und Mittel zur Installation eines umfassenden Informationssystems für Investments
- Entwicklung proprietärer Due Diligence-Tools zur Unterstützung der Fondsselektion

## Zugang

- Langfristiger Aufbau des Zugangs zu den Top General Partnern weltweit
- Etablieren eigener Netzwerke in der alternativen Investment Community
- Erreichen einer „kritischen Masse“ an Investmentvolumen, um Verlässlichkeit als dauerhafter LP aufbauen zu können

# Drei verschiedene Strategien bieten sich für Investoren an

## Alternative Ansätze zu strategischen Investitionen sind oft abhängig von den Voraussetzungen des Investors

### 01 „I do it myself“

#### Argumente für diese Strategie:

- Investor hat genug eigene Ressourcen, um sein eigenes Portfolio aufzubauen
- Investor verfügt über ein kompetentes Team, um diese Assetklasse zu entwickeln und Fonds/Investments zu selektieren

### 02 „I need support“ (Advised Account)

#### Argumente für diese Strategie:

- Fehlende finanzielle und/oder personelle Ressourcen für die Entwicklung eines alternativen Portfolios und/oder
- Investor selbst hat keinen Zugang zu speziellen Segmenten, Regionen und Managern

### 03 „I trust an external manager“ (Managed Account)

#### Argumente für diese Strategie:

- Investor hat limitierte personelle Ressourcen und/oder wenig Kapital zur Anlage für den Aufbau eines diversifizierten alternativen Portfolios zur Verfügung

# 3 Investments, Administration und Vertrieb: der Generalist unter den Spezialisten





# Maßgeschneidertes Anlageportfolio: Anpassung der Anlagestrategie auf genau definierte Ziele

## Wir schaffen Flexibilität für die Anlagestrategie für Großkunden

### Maßgeschneidertes Anlageportfolio

- Perfekt auf spezifische Bedürfnisse zugeschnittenes Portfolio (z. B. Geografien, Strategien, ESG-Kriterien, Liquiditätsprofil)
- Geringeres Blind-Pool-Risiko durch die Möglichkeit, die zugrunde liegenden Fonds direkt auszuwählen
- Erhöhte Flexibilität bei der taktischen Asset-Allokation

### Hohe strukturelle Flexibilität

- Nutzung der optimalen Struktur (d.h. Gerichtsbarkeit und Rechtsform)
- Auswahl von Dienstleistungen mit Zusatznutzen je nach Bedarf (z. B. Berichterstattung, Cash-Management, Investitionsüberwachung)<sup>1</sup>



### Wissenstransfer

- Arbeiten Sie mit einem erfahrenen Private Markets-Investor zusammen und erwerben Sie Branchenkenntnisse
- Gewinnen Sie exklusive Einblicke und Zugang zu GP's und erweitern Sie Ihre strategischen Investitionsmöglichkeiten

### Kostengünstiger Zugang zu privaten Märkten

- Beibehaltung interner Strukturen bei gleichzeitigem Zugang zu allen Ressourcen einer gut etablierten Privatmarktplattform
- Mögliche Kostenvorteile (im Vergleich zu Direktportfolio und Dachfonds)<sup>2</sup>

<sup>1</sup>) Some services might be provided by external service providers  
<sup>2</sup>) Depending on specific set-up

# Festlegung von Strategie, Umfang und Aufsatz

## Breite Anpassungsmöglichkeiten



### Investment Parameter

Parameter für die Anlagestrategie und dem Grad der Kundeneinbindung, der den spezifischen Bedürfnissen entspricht

### Service Parameter

Definition der erforderlichen Dienstleistungen

### Rechtlicher Aufbau

Definition des Anlageinstruments

#### 1 Strategie

- ✓ Private Equity
- ✓ Real Estate
- ✓ Infrastruktur
- ✓ Private Debt

#### 2 Geographie

- ✓ Europa
- ✓ Asien
- ✓ USA

#### 3 Typ des Investments

- ✓ Primaries
- ✓ Co-Investments
- ✓ Secondaries

#### 4 Investment-horizont

- ✓ Jährliches Programm
- ✓ 2-5 Jahre
- ✓ +5 Jahre

#### 5 Größe der Mandate

- ✓ Je nach benötigter Größe passt sich ACS an die Bedürfnisse des Kunden an

- ✓ Marktübersichten und Übersichten Fondsofferten

- ✓ Due Diligence Dokumente und Investmentempfehlungen

- ✓ Regel-Jour Fixes und Meetings nach Bedarf

- ✓ Portfolio Tracking, Analysen und Berichte

- ✓ Portfolio-Administration

- ✓ Einhaltung von gesetzlichen Vorgaben und Trainings

- ✓ An die Bedürfnisse des Kunden angepasste rechtliche Strukturen

- ✓ Analyse der rechtlichen Alternativen: Vor- und Nachteile

- ✓ Die endgültige Struktur hängt von den spezifischen Merkmalen des Kunden ab:

- Jurisdiktion
- Besteuerung
- Wohnsitz
- Professionell vs. Retail

# 360° Schnittstelle über verschiedene Abteilungen

Alle Aktivitäten sind auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnitten

## Investments

- Strategie und Portfoliokonstruktion
- Research und Sourcing
- Manager- und Fondsselektion
- Wirtschaftliche Due Diligence von Fondsbeteiligungen
- Rechtliche und steuerliche Due Diligence

## Vertrieb

- Unterstützung des Vertriebs in fachbezogenen Themen
- Teilnahme an Zielkundenmeetings
- Teilnahme an Veranstaltungen und Messen weltweit

**AltamarCAM**  
PARTNERS



## Client Solutions Team

## Administration

- Strukturierung
- Vehikel Aufsatz
- Etablierung von Geschäftsprozessen
- Erstellung von Verträgen
- Einrichtung verschiedener IT-Tools

## Portfoliomanagement

- Portfoliomonitoring
- Cash-Flow-Management
- Risikomanagement
- Betreuung des Investmentvehikels
- Quartalsreportings

# 4 Voraussetzungen, Karriere und Zukunftsmusik



# Ihre Voraussetzungen für eine Karriere in der AI-Industrie



## Client Solutions Team



### **Persönlichkeit:**

Sorgfältige, eigenverantwortliche Arbeitsweise sowie ein sehr freundliches, offenes Auftreten, gepflegte und gute Umgangsformen



### **Studium:**

Wirtschafts- und Geisteswissenschaften insb. Betriebswirtschaftslehre, Volkswirtschaftslehre oder vergleichbare Studiengänge



### **Vorkenntnisse:**

Kenntnisse über Kapitalmärkte und finanzwirtschaftliche Themen über relevante Vorerfahrung



### **Kommunikation:**

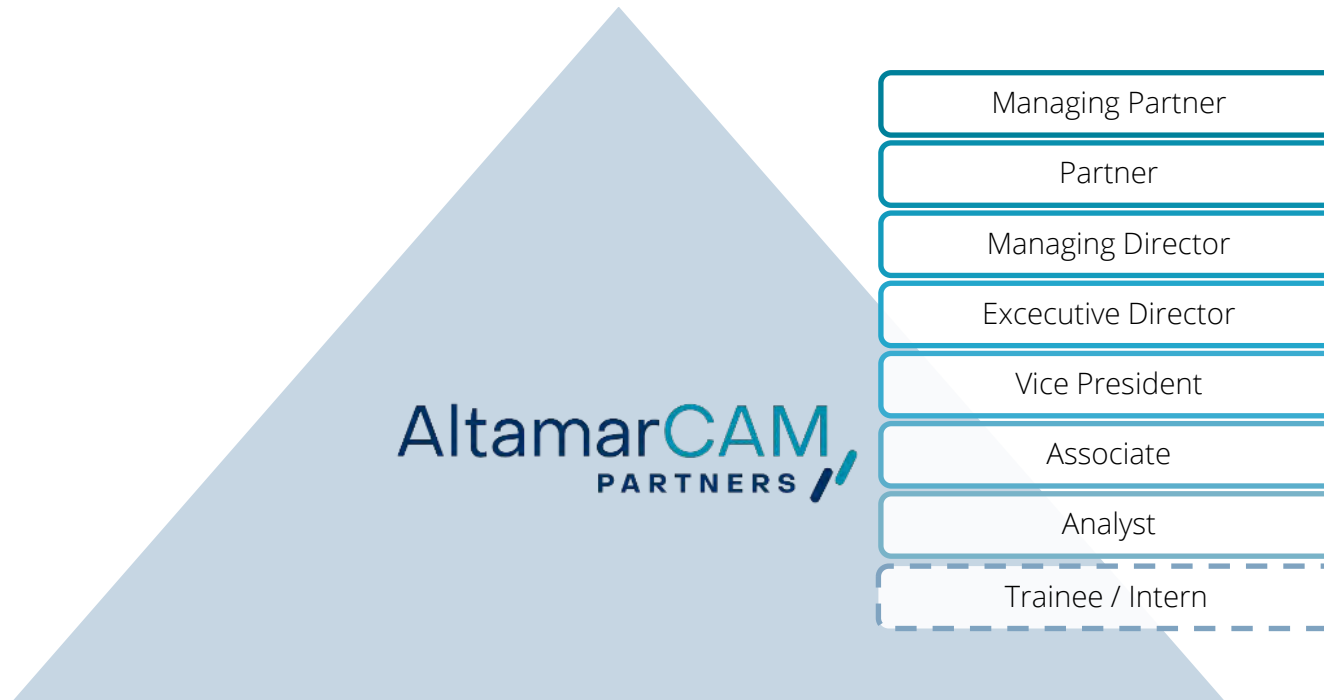
Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift



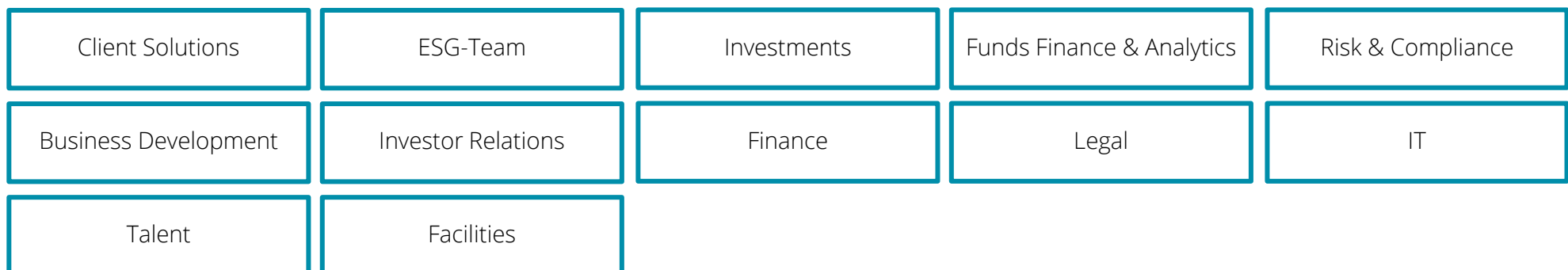
### **Tools:**

Sehr gute MS-Office-Kenntnisse (insb. Excel, Word und Powerpoint)

# Karriereweg bei AltamarCAM Partners



## Vielfältige Aufgaben- und Tätigkeitsgebiete



# Karriereweg bei AltamarCAM Partners

## Sebastian Louppen

---



- Ausbildung: Bankkaufmann bei der Deutschen Bank
- Studium: Jura in Bonn
- Vorherige Stationen: Talanx Asset Management (heute: ampega), Caplantic GmbH
- seit 2020 Partner & Global CO-Head im Bereich Client Solutions bei AltamarCAM Partners

## Aufgabenbereich & Tätigkeiten

---

- Teil der deutschen Geschäftsführung und Global CO-Head des Client Solutions Teams
- Betreuung und Beratung institutioneller Mandatskunden (Versicherungen, Pensionskassen, Family Offices etc.) in Bezug auf Private Equity und Alternative Investments

## Max Kläßen

---



- Studium: Betriebswirtschaftslehre in Magdeburg (B.Sc.) und Aachen (M.Sc.)
- Vorherige Stationen: Volksbank, JM ProjektInvest, Talanx Asset Management (heute: ampega)
- seit 2023 Analyst im Bereich Client Solutions bei AltamarCAM Partners

## Aufgabenbereich & Tätigkeiten

---

- Betreuung und Beratung institutioneller Mandatskunden (Versicherungen, Pensionskassen, Family Offices etc.) in Bezug auf Private Equity und Alternative Investments
- Portfoliokonstruktion
- Due Diligence von Fondsangeboten
- Direkte Mitverantwortung für Mandate im Volumen von EUR 2,3 Mrd.

# Wichtige Hinweise

Dieses Dokument enthält Informationen über Altamar CAM Partners S.L., CAM Alternatives GmbH und andere verbundene Unternehmen oder Tochtergesellschaften davon, insbesondere die Rechtssubjekte Altamar Private Equity, S.G.I.I.C., S.A.U., Altamar Global Investments A.V., S.A. und Altan Capital S.G.I.I.C. SAU (zusammen als „AltamarCAM“ bezeichnet), über die von AltamarCAM aktiv verwalteten oder beratenen Fonds und Instrumente (zusammen als „Fonds“ und jeder von ihnen als „Fonds“ bezeichnet) sowie über die Branchen Venture Capital und Private Equity und/oder Private Equity Real Estate, Infrastruktur, Technologie, Secondaries, Private Credit und Direct Lending.

AltamarCAM hat alle verfügbaren Maßnahmen ergriffen, um sicherzustellen, dass die hierin enthaltenen Informationen der Wahrheit entsprechen und dass keine relevanten Fakten ausgelassen werden, die zu falschen Bewertungen oder Beurteilungen führen könnten. Einige der in dieser Präsentation enthaltenen Informationen wurden von Quellen außerhalb von AltamarCAM bezogen.

Die hierin enthaltenen Informationen werden auf vertraulicher Basis einer begrenzten Anzahl von Investoren ausschließlich zu Informations- und Analysezielen zur Verfügung gestellt; sie stellen weder eine Rechts-, Steuer- oder Anlageberatung dar, noch dürfen sie als Verkaufsangebot zum Erwerb eines Anlageprodukts betrachtet werden, unabhängig davon, ob es von AltamarCAM verwaltet wird oder nicht. **Jede Person/Einrichtung, die dieses Dokument erhält, sollte keine Investitionsentscheidung treffen, ohne vorher eine individuelle rechtliche, steuerliche, finanzielle oder sonstige Beratung erhalten zu haben, die auf ihre persönlichen Umstände zugeschnitten ist.** Investoren (bestehende und potenzielle) sollten die in diesem Dokument enthaltenen Informationen selbst überprüfen und auswerten. Jeder Investor sollte seinen eigenen Rechtsanwalt, Berater, Steuerberater usw. in Bezug auf rechtliche, kommerzielle, steuerliche oder sonstige Fragen im Zusammenhang mit den in diesem Dokument enthaltenen Informationen konsultieren. Jeder Investor muss diese Beratung unabhängig und auf Grundlage seiner individuellen Umstände in Anspruch nehmen.

Die vollständige oder teilweise Veröffentlichung, das Kopieren oder die Vervielfältigung dieses Dokuments oder die vollständige oder teilweise Weitergabe oder Offenlegung dieses Dokuments an jegliche Person/Einrichtung ist strengstens untersagt. Aus diesem Grund dürfen die Adressaten ohne ausdrückliche Genehmigung von AltamarCAM weder Kopien anfertigen noch den Inhalt dieses Dokuments weitergeben, mit Ausnahme von Kopien, die ausschließlich für den internen Gebrauch derjenigen Personen innerhalb der Organisation des Adressaten angefertigt wurden, die Zugang zu diesen Informationen haben müssen, um ihre beruflichen Aufgaben ordnungsgemäß zu erfüllen. In diesem Zusammenhang ist der Empfänger dieses Dokuments gegenüber AltamarCAM dafür verantwortlich, dass die Vertraulichkeitsverpflichtung an die Mitarbeiter seiner Organisation sowie an jede Person oder Einrichtung, die Zugang zu den Informationen haben könnte, weitergegeben wird. Jeder Adressat erkennt an und erklärt sich damit einverstanden, dass vertrauliche Informationen, die ein Geschäfts- oder Betriebsgeheimnis von AltamarCAM darstellen könnten, nicht ohne vorherige schriftliche Zustimmung von AltamarCAM an Dritte weitergegeben werden dürfen. Sollte der Adressat durch das Gesetz oder durch eine endgültige Entscheidung der zuständigen Justizbehörden gezwungen sein, einen Teil oder die Gesamtheit der hierin offengelegten Informationen weiterzugeben, so hat er AltamarCAM unverzüglich schriftlich darüber zu informieren.

**Die in der Vergangenheit erzielten Renditen sind nicht unbedingt ein Indikator für künftige Ergebnisse, da die gegenwärtigen wirtschaftlichen Bedingungen nicht mit früheren Bedingungen vergleichbar sind, die sich in der Zukunft möglicherweise nicht wiederholen. Es gibt keine Garantie, dass die Fonds ähnliche Ergebnisse wie frühere Fonds erzielen werden.** Es gibt auch keine Garantien für bestimmte Renditen, die Diversifizierung der Anlageklassen, die Verwirklichung von Annahmen (über den Markt, seine Stabilität, seine Risiken oder andere) oder die Umsetzung einer bestimmten Strategie, eines bestimmten Schwerpunkts oder eines bestimmten Anlageziels, die alle, neben anderen Faktoren, von den Betriebsergebnissen der Unternehmen im Portfolio, dem Wert der Anlageklassen und den Marktbedingungen zum Zeitpunkt des Verkaufs, den mit der Transaktion verbundenen Kosten und dem Zeitpunkt und der Art des Verkaufs abhängen, die alle von den in den hier enthaltenen Daten verwendeten Fällen abweichen können. Infolgedessen **können die tatsächlich erzielten Renditen erheblich von den in diesem Dokument angegebenen abweichen.** Investoren sollten bedenken, dass die erzielten Erträge der Besteuerung unterliegen, die von der Situation des jeweiligen Investors abhängt und sich in der Zukunft ändern kann.

**Es wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass die rechtliche Dokumentation der Fonds eine detaillierte Beschreibung der Risiken der Produkte enthält, die vom Investor sorgfältig gelesen werden muss.** Der Investor sollte insbesondere die Anlage-, Verwaltungs-, Liquiditäts-, Hebel-, Währungs-, Bewertungs-, regulatorischen, rechtlichen und steuerlichen Risiken berücksichtigen, die sich auf seine Anlage auswirken können.

Dieses Dokument wurde nicht bei der CNMV, der BaFin oder einer anderen Aufsichtsbehörde registriert. Es richtet sich an Investoren, die über die notwendigen Fähigkeiten und Kenntnisse verfügen, um die mit einer potenziellen Anlage in alternative Anlageklassen verbundenen finanziellen Risiken zu übernehmen. **Die Investoren müssen finanziell in der Lage und bereit sein, die mit einer Anlage in den Fonds verbundene Illiquidität zu akzeptieren.**

Dieses Dokument und die darin enthaltenen Informationen sind nicht an US-Personen gerichtet und dürfen weder direkt noch indirekt in den Vereinigten Staaten freigegeben, veröffentlicht oder verbreitet werden. Dieses Dokument stellt kein Angebot für US-Investoren dar. Die hierin erwähnten Fonds wurden nicht in den USA registriert.





Präsentation für das BAI Webinar  
„Arbeiten als Vertriebsdirektor Private Markets“



### Mitglied des Vorstands der SOLUTIO AG

- SOLUTIO AG, Grünwald, Vorstand, Ressorts Investor Relations, Business Development, Marketing, Presse und Personal
- KGAL GmbH & Co. KG, Grünwald, Leiter der Abteilung Public and Private Placements und Geschäftsführer der TERTIA Beteiligungstreuhand GmbH sowie weiteren TERTIA Gesellschaften, Grünwald
- HANNOVER LEASING GmbH & Co. KG, München, Projektleiter in den Abteilungen Eigenkapitalvertrieb und Projektmanagement Immobilien / Großanlagen
- Industrie- und Handelskammer (IHK), München, Leasingfachwirt
- Stadtparkasse München, München, Bankkaufmann



# Allgemeine Informationen



ASSETS UNDER MANAGEMENT ÜBER EUR 7,1 Mrd.



- 1998 in München gegründet
- Sitz in Grünwald
- Die Gesellschaft wird gemeinsam von den fünf Partnern (Dr. Rüdiger von Kollmann, Markus Landes, Robert Massing, Michael Thiebes und Andreas Varnavides) gehalten
- Die SOLUTIO AG ist Spezialist für Strukturierung, Marketing, Investorenbetreuung und Berichterstattung für deutsche institutionelle Investoren

- Die SOLUTIO Fund Management (SOLUTIO FM) ist eine 100%ige Tochter der SOLUTIO AG
- Die SOLUTIO FM übernimmt die Verwaltungstätigkeiten für die deutschen Gesellschaften
- Die SOLUTIO FM ist als AIF-Kapitalverwaltungsgesellschaft gemäß §44 KAGB i.V.m. §2 Abs. 4 KAGB bei der BaFin registriert



# Leistungsspektrum

SOLUTIO entwickelt seit 25 Jahren innovative Anlagekonzepte für die Bedürfnisse von deutschen und österreichischen institutionellen Investoren sowie Family Offices im Bereich Real Assets.

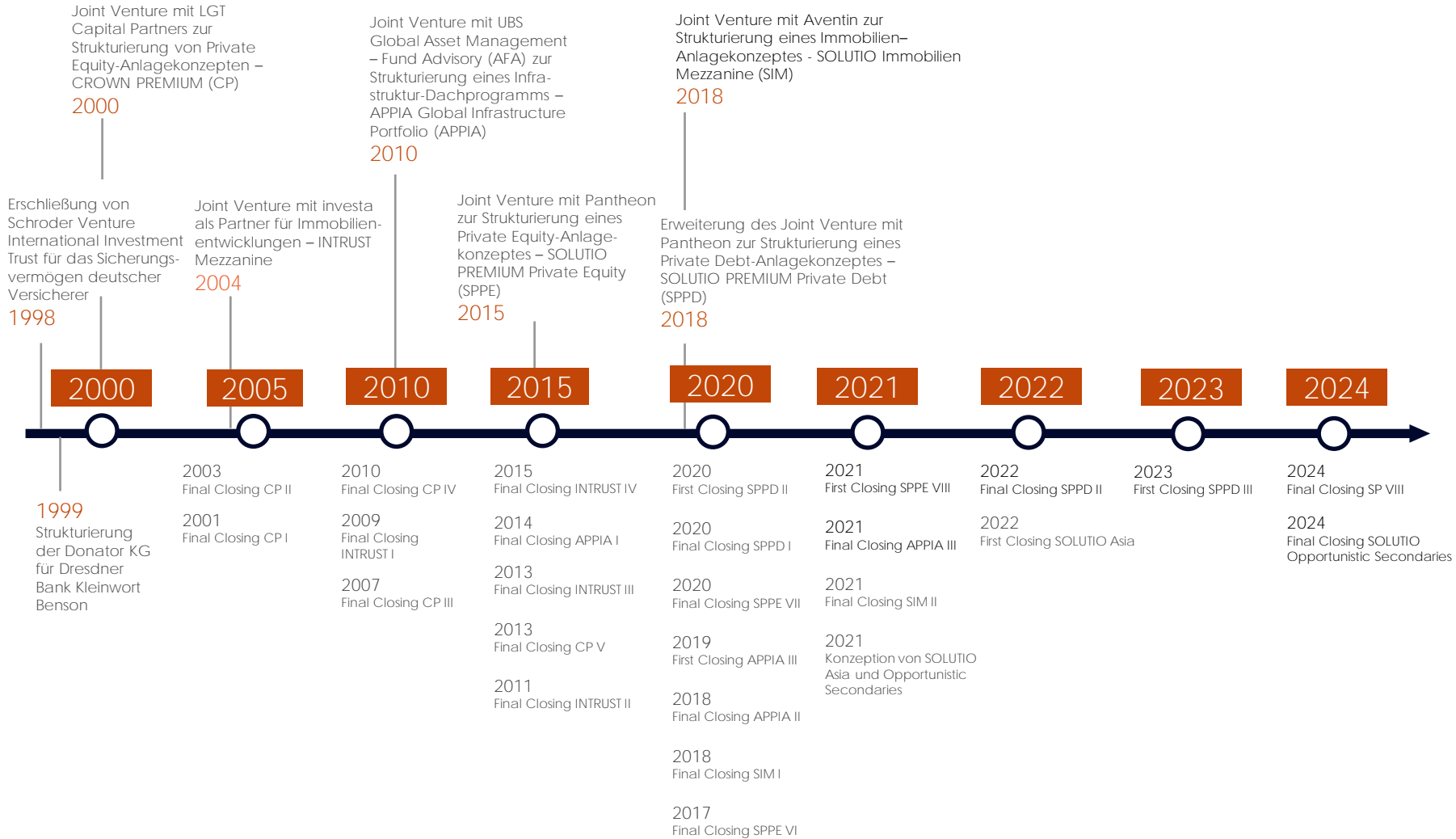
## SPEKTRUM

- Ganzheitlicher Ansatz von der Meinungsbildung über die Strategieentwicklung und Investitionsentscheidung bis zur Umsetzung
- Zugang zu verschiedenen Real Assetklassen durch Partnerschaften im Rahmen von Joint Ventures mit nachweislich überdurchschnittlichen Managern
- Strukturierung der Anlageprogramme abgestimmt auf die steuer- und aufsichtsrechtlichen Anforderungen deutscher und österreichischer Investoren
- Aussagekräftiges Berichtswesen, das sich an den terminlichen und inhaltlichen Anforderungen der Asset-Manager, Controller und Accountants der Investoren orientiert
- Langfristige Partnerschaft und Know-How-Transfer mit unseren Investoren





# Nachhaltiger Investmentpartner





# Unsere Anlagekonzepte

## PRIVATE EQUITY



### MERKMALE

- Überrendite gegenüber anderen Anlageklassen
- Geringe Korrelation mit traditionellen Anlageklassen – positive Diversifikationseffekte
- Zugang zu nachhaltig erfolgreichen Managern ist entscheidend
- Langjährig etablierte Anlageklasse

### WERTSCHÖPFUNG

- Operative Maßnahmen zur Steigerung des Unternehmenswertes über Umsatz- und Gewinnwachstum
- Entwicklung der Unternehmen über verschiedenen Unternehmenszyklen hinweg (regional – global; Kleinunternehmen – Mittelstand – Konzern) = Multiple-Expansion
- Optimierung der finanziellen Unternehmensstruktur

## PRIVATE DEBT



### MERKMALE

- Attraktive und stabile Spreads
- Große Marktbreite – von Senior Secured bis Mezzanine
- Unterschiedliche Marktreife in EU und US – EU mit Nachholbedarf
- Stabile Wertentwicklung über alle Marktzyklen hinweg
- Langjährig etablierte Anlageklasse

### WERTSCHÖPFUNG

- Auswahl des Kreditnehmers
- Risikoreduzierung im Vordergrund
- Besicherte Darlehen
- Risikoreduzierung durch Diversifikation über die Kapitalstruktur



# Unsere Anlagekonzepte

---

## INFRASTRUKTUR



### MERKMALE

- Stabile laufende Erträge
- Geringe Korrelation mit anderen Anlageklassen – positive Diversifikationseffekte
- Geringe Ausfallraten – im Core Bereich
- Inflationsgeschützte Erträge und laufende Ausschüttungen
- Hoher Kapitalbedarf

### WERTSCHÖPFUNG

- Operative Maßnahmen zur Steigerung des Unternehmenswertes
- Optimierung von vorhandenen Strukturen und Prozessen
- Nutzung von Skalierungseffekten

## REAL ESTATE PRIVATE DEBT



### MERKMALE

- Geringe Korrelation mit anderen Anlageklassen – positive Diversifikationseffekte
- Unterschiedliche Wertschöpfungsstrategien
- Geringe Ausfallraten

### WERTSCHÖPFUNG

- Baurechtschaffung
- Optimierung des Vermietungsstandes
- Stabilisierung des Objekt Cash Flows
- Durchführung gezielter baulicher Maßnahmen z.B. Modernisierungen



# Marktsegmentierung in Deutschland

INSTITUTIONELLE KUNDEN		SEMI-INSTITUTIONELLE KUNDEN		PRIVATE KUNDEN	
	Anzahl		Anzahl		Anzahl
Versicherungen	500	Multi-Family Office	+ 100	HNWI bzw. Millionäre	1,65 Mio.
Berufsständische Versorgungswerke	91	Single Family Office	350 - 450	Wealth Management:	
Pensionskassen inkl. ZVK	122	Dachfondsmanager	20 - 30	Anbieter	+ 100
weitere (Kirchliche und kommunale) ZVK	24			Kunden	+ 500k
Unternehmen mit CTA	200				
Kredit-Banken	242				
Sparkassen & Landesbanken	360				
Genossenschaftsbanken	< 700				
Stiftungen	+ 25.000				
(Erz-)Bistümer u.a. kirchliche Investoren	+ 50				
Berufsverbände inkl. Gewerkschaften	Ca. 50				
Rundfunkanstalten	9				





# Aufgliederung des Marktes DACH

---

In der Regel werden die Sales-Team nach Kundengruppen oder nach Regionen strukturiert z.B. in:

## KUNDENGRUPPEN

- Versicherungen
- Pensionskassen und Versorgungswerke
- Banken und Sparkassen
- Family Offices und Stiftungen
- Bistümer und Kirchen
- Corporates
- ...

## REGIONEN

- Nord / Süd / Ost / West
- DACH insgesamt
- Deutschland, Österreich, Schweiz



# Aufgliederung des Marktes DACH

---



## Vorteile der Marktsegmentierung

- Klare Verantwortlichkeiten
- Persönliche Ansprache
- Höheres Kundenverständnis
- Minimierung von Streuverlusten
- Effizienter Einsatz von Ressourcen
- One Face-to-the-Customer



# Aufgliederung des Marktes DACH

Breite Kundengruppen werden i.d.R. nochmals Regional aufgeteilt, z.B. Sparkassen, Genossenschaftsbanken

NORD



MITTE

SÜD

- Nutzung bei regionalen Kundengruppen
- Effiziente vor Ort Betreuung
- Kurze Wege
- Enge Kundenbeziehung
- Zusammenarbeit mit jeweiliger Dachorganisation (z.B. DEKA, Union)



# Aufgaben eines Vertriebsdirektors





# Wesentliche Aufgaben eines Vertriebsdirektors

- Markt-Screening nach Kundensegmenten
  - Identifizierung potenzieller Kunden
  - Kontaktaufnahme zu potenziellen Kunden
  - Zusendung und Erklärung von Fonds-Informationen
  - Produkt-Präsentationen (vor Ort oder Online)
  - Verkaufsunterstützende Maßnahmen, z.B. Roadshows und Webinare
- Bewertung und Beantwortung der Anfragen und RfPs
  - Erstellung von Angeboten
  - Herbeiführung des Verkaufserfolges
  - Begleitung beim Onboarding
  - Laufende Betreuung der Bestandskunden für Kundenbindung und Folgeaufträge
  - Koordination der Zusammenarbeit mit Teams für Marketing, Fondsadmin und Fonds-Reporting





# Job-Profil eines Vertriebsdirektors

---

## PROFIL

- Abgeschlossenes Studium (Bachelor/Master) der Wirtschaftswissenschaften, Wirtschaftsmathematik, Wirtschaftsinformatik oder vergleichbares Studium
- Relevante Berufserfahrung im Bankensektor oder in den entsprechenden Abteilungen von Beratungsunternehmen
- Kenntnisse illiquider Investments und Fondstrukturen und ein gutes Verständnis von Infrastruktur- und Private Equity Transaktionen
- Sehr gute analytische und konzeptionelle Fähigkeiten sowie eine eigenständige und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Konzeptionelles und unternehmerisches Denken
- Exzellente Präsentationsfähigkeit, Zuverlässigkeit, Kommunikations- und Durchsetzungsstärke
- Hervorragende Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch
- Eigenmotivation, Belastbarkeit sowie eigenständige und teamorientierte Arbeitsweise
- Hohe Reisebereitschaft

## AUFGABEN UND VERANTWORTLICHKEITEN

- Aktive, unternehmerisch geprägte Akquisition und Betreuung institutioneller Kunden (Fokus auf Pensions- & und Versorgungseinrichtungen und Versicherungen)
- Marktanalyse und Konzeption für die Akquisition und den Ausbau deutscher institutioneller Kunden sowie gezielte und professionelle Neukundenakquisition
- Laufende Betreuung bestehender Kundenbeziehungen
- Entgegennahme und Beantwortung von Investorenanfragen

## GEHALT

- Das Gehalt setzt sich aus einem attraktiven Fixum und einer Tantieme zusammen
- Ggfs. Dienstfahrzeug



## Kontakt

---

SOLUTIO AG Anlagekonzepte  
für Institutionen

Bavariafilmplatz 7, Gebäude 100  
82031 Grünwald

Tel.: +49 89 360 357 0  
Fax: +49 89 360 357 28

E-Mail: [info@solutio.ag](mailto:info@solutio.ag)  
[www.solutio.ag](http://www.solutio.ag)

SOLUTIO Fund Management GmbH & Co. KG

Bavariafilmplatz 7, Gebäude 100  
82031 Grünwald  
Tel.: +49 89 360 357 0  
Fax: +49 89 360 357 28

E-Mail: [fondsadmin@solutiofm.de](mailto:fondsadmin@solutiofm.de)



# Rechtliche Hinweise

---

## WERBEMITTEILUNG, UNVERBINDLICHKEIT KEINE HAFTUNG

Dieses Informationsblatt dient Marketingzwecken und richtet sich ausschließlich an professionelle Anleger, die über Erfahrungen mit der Anlageklasse Infrastruktur verfügen. Dieses Informationsblatt wird dem Empfänger ohne jede Verpflichtung und unverbindlich zur Verfügung gestellt und begründet keine Pflicht von Solutio AG oder UBS AG zur Auskunft oder Beratung. Der Inhalt des Informationsblatts basiert auf vertrauenswürdigen Angaben aus verlässlichen Quellen, wird jedoch lediglich auf Plausibilität, nicht jedoch auf Richtigkeit und Vollständigkeit überprüft. Weder Solutio AG noch UBS AG können für den Inhalt dieser Präsentation daher eine Haftung übernehmen. Die Informationen in diesem Informationsblatt genügen nicht allen gesetzlichen Vorgaben zur Gewährleistung der Unvoreingenommenheit von Finanzanalysen und unterliegen keinem Verbot des Handels vor der Veröffentlichung von Finanzanalysen. Änderungen und Ergänzungen dieses Informationsblatts Präsentation bleiben vorbehalten.

## KEIN BETEILIGUNGSANGEBOT

Dieses Informationsblatt stellt kein Angebot für eine Beteiligung an APPIA Global Infrastructure Portfolio dar und erhebt daher insbesondere nicht den Anspruch auf eine vollständige Darstellung der für eine Beteiligung an APPIA Global Infrastructure Portfolio relevanten Informationen. Grundlage für eine Beteiligung an APPIA Global Infrastructure Portfolio sind ausschließlich die Beteiligungsunterlagen von APPIA Global Infrastructure Portfolio, die Ihnen auf Wunsch gerne übermittelt werden. Bei Abweichungen zwischen den Informationen in diesem Informationsblatt und den Angaben in den Beteiligungsunterlagen von APPIA Global Infrastructure Portfolio sind ausschließlich die Angaben in den Beteiligungsunterlagen von APPIA Global Infrastructure Portfolio maßgeblich.

## KEINE INDIVIDUELLE ANLAGEEMPFEHLUNG, EIGENE PRÜFUNG EMPFOHLEN

Der Inhalt des Informationsblatts berücksichtigt nicht die konkrete, individuelle Situation eines Anlegers. Abhängig von der persönlichen Situation des Empfängers kann für diesen eine Beteiligung an APPIA Global Infrastructure Portfolio ungeeignet sein. Interessierten Anlegern wird daher dringend empfohlen, vor einer Beteiligungsentscheidung die Beteiligungsunterlagen von APPIA Global Infrastructure Portfolio sorgfältig zu prüfen und sich dazu ggf. eigener, spezialisierter Berater zu bedienen.

## RISIKEN

Anteile an APPIA Global Infrastructure Portfolio als auch deren unmittelbare und mittelbare Beteiligungen sind langfristige Anlagen, die signifikante Risiken beinhalten. Es kann und wird daher von keiner der in diesem Informationsblatt genannten Personen und Unternehmen garantiert, dass die explizit genannten oder implizierten Ziele erreicht werden. Die Ergebnisse der Vergangenheit bilden keine Garantie, dass diese Ergebnisse auch in der Zukunft erreicht werden können. Jeder potenzielle Anleger muss in der Lage sein, einen teilweisen oder vollständigen Verlust seiner Anlage hinnehmen zu können.

## MODELLRECHNUNGEN

Die in diesem Informationsblatt dargestellten Simulationen, Prognosen, früheren Wertentwicklungen sowie Vergleiche sind kein verlässlicher Indikator für künftige Wertentwicklungen. Die tatsächlichen Portfolioverläufe und Zahlungsströme können erheblich von den Darstellungen in dieser Präsentation abweichen. Außerdem beruhen die Modell-Rechnungen auf Annahmen und historischen Durchschnittswerten. Insbesondere die Verfügbarkeit von Sekundärtransaktionen sowie der Zeichnungs- und Commitment-Verlauf sind schwer prognostizierbar und haben unmittelbaren Einfluss auf den Verlauf von APPIA Global Infrastructure Portfolio. Auch Währungskursschwankungen können die tatsächlichen Portfolioverläufe und Zahlungsströme erheblich beeinträchtigen. Trotz aller Sorgfalt bei der Erstellung der Modell-Rechnungen können weder Solutio AG, UBS AG oder sonstige Personen oder Unternehmen für deren Inhalt oder deren Realisierung keine Haftung übernehmen.

## RENDITEANGABEN NACH IRR-METHODE

Die Renditeangaben in diesem Informationsblatt sind, soweit ein entsprechender Hinweis erfolgt, nach der sog. IRR-Methode berechnet. Diese Methode unterscheidet sich von der Renditeermittlung bei anderen (klassischen) Kapitalanlagen, etwa festverzinslichen Wertpapieren, weil nur das jeweils gebundene Kapital als Berechnungsgrundlage herangezogen wird. Die IRR bezeichnet die Rendite eines Zahlungsstromes, die nach der internen Zinsfußrechnung ermittelt wird. Dies ist die übliche Art der Renditemessung bei Infrastruktur-Fonds, weil die Portfolio-Unternehmen von diesen Fonds nach und nach gekauft und verkauft werden und es daher zahlreiche Ein- und Auszahlungen gibt. Aufgrund der Unterschiede der IRR-Methode zu klassischen Renditeermittlungsmethoden sind die Renditeangaben nicht miteinander vergleichbar. Die IRR-Methode kann ein höheres Ergebnis ausweisen, als dies bei klassischen Renditeermittlungsmethoden der Fall wäre.

## WEITERVERWENDUNG VON INFORMATIONEN

Die Nutzung und Verwendung von Informationen aus diesem Informationsblatt bedarf der Zustimmung von Solutio AG und UBS AG. Soweit nicht ausdrücklich schriftlich vereinbart, übernehmen Solutio AG und UBS AG keine Haftung für die Nutzung oder Verwendung von Informationen.



GOLDING



## Arbeiten in der Alternative Investment Industrie

Strukturierungsexperte im Bereich Alternative Investments

BAI Webinar

09. Oktober 2024

*#makeadifference*

# Leading independent alternative assets manager with German roots

EUR 14.5 bn  
AuM

Buyout  
Private Credit  
Infrastructure  
Secondaries  
Impact

Fund of funds  
Secondary funds  
Co-Investment funds  
Segregated managed accounts

Investment advisory  
Portfolio management  
Risk management  
Structuring  
Administration

230  
Investors

**Golding foundation**  
and launch of  
**private equity**  
activities

2000

Launch  
**private credit**  
activities

2003

Launch  
**infrastructure**  
activities

2011

First  
**secondary**  
transaction

2012

First  
**co-investment**  
transaction

2015



GOLDING

2020

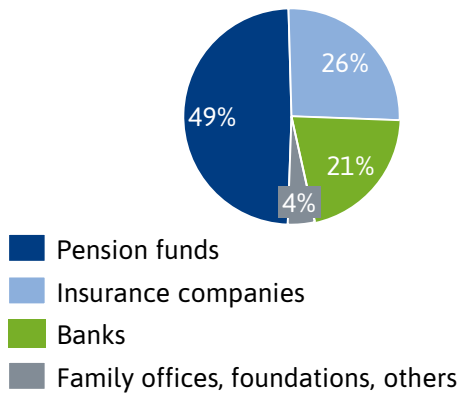
First  
**SFDR Art. 9 Fund**

2023

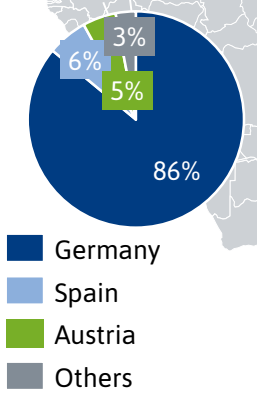
# Long-standing relationships with 230 institutional investors



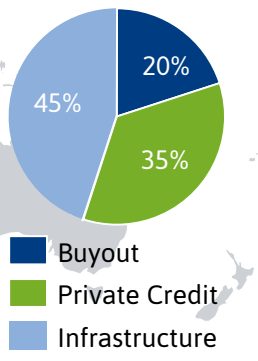
**AuM by investor segment<sup>1)</sup>**



**Investor split by country<sup>1)</sup>**

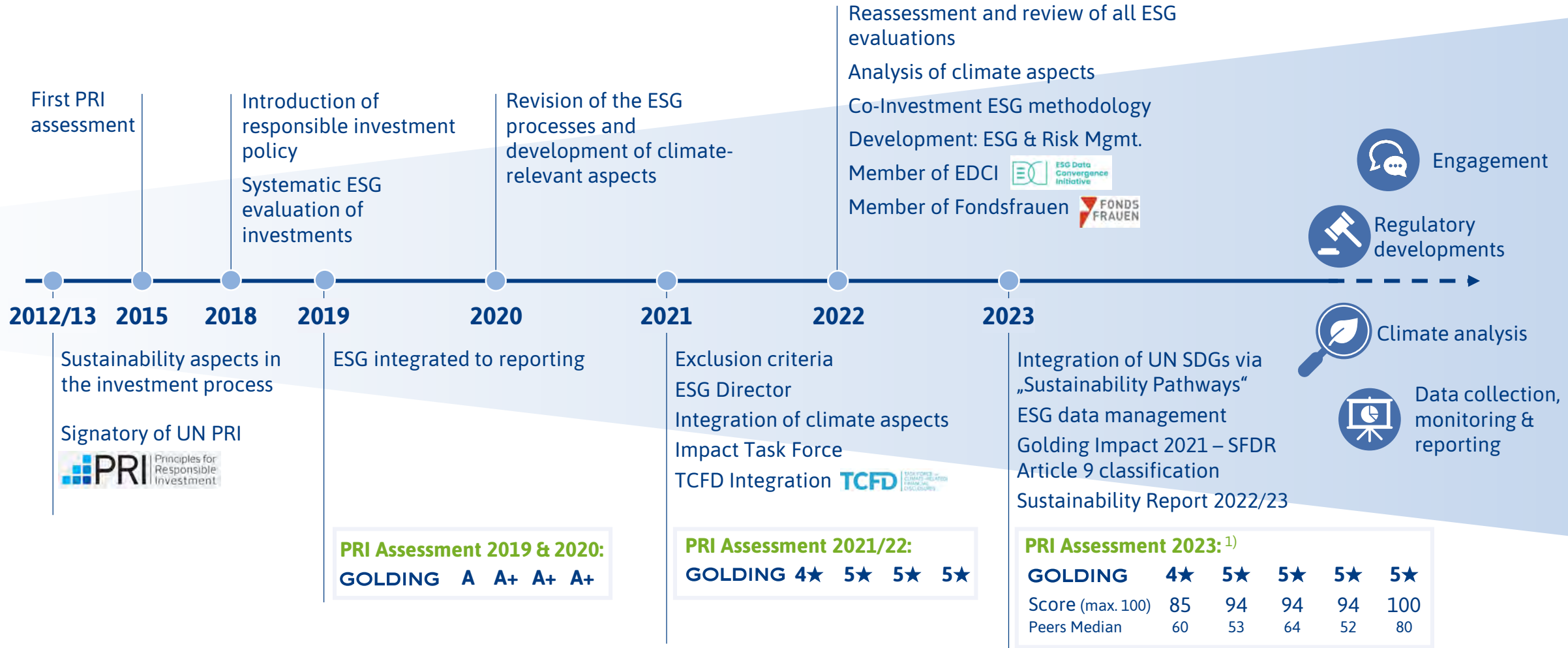


**AuM by asset class<sup>1)</sup>**



<sup>1)</sup> Golding, as of 31 December 2023

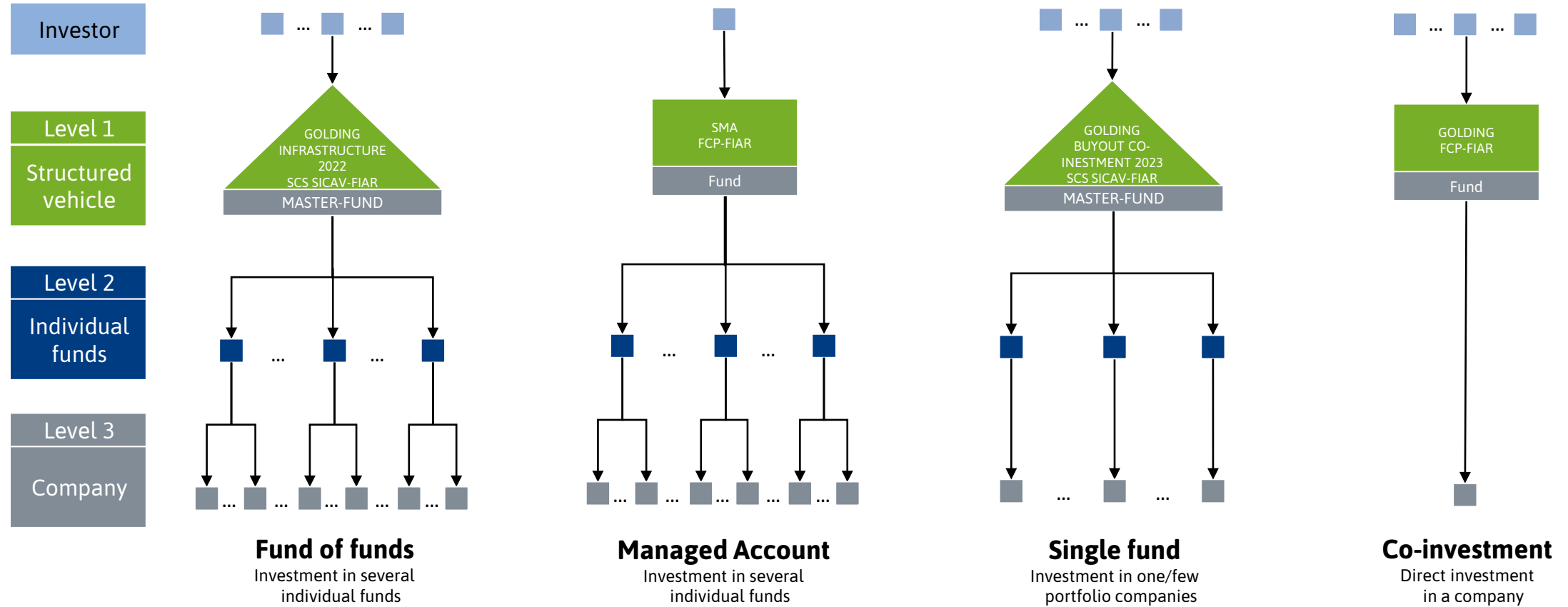
# We are committed to fulfil our responsibility to drive positive outcomes for society and the environment



1) Golding - results of PRI assessment 2023: Scale 1-5 stars, until 2020 scale E-A+ (best). Modules: "Policy Governance and Strategy" (2021/22: "Investment & Stewardship Policy", previously "Strategy & Governance"), Private Equity, Infrastructure, Fixed Income (since 2019), "Confidence building measures" (since 2023). Peer Group: Investment Manager, Europe, ALL AUM categories

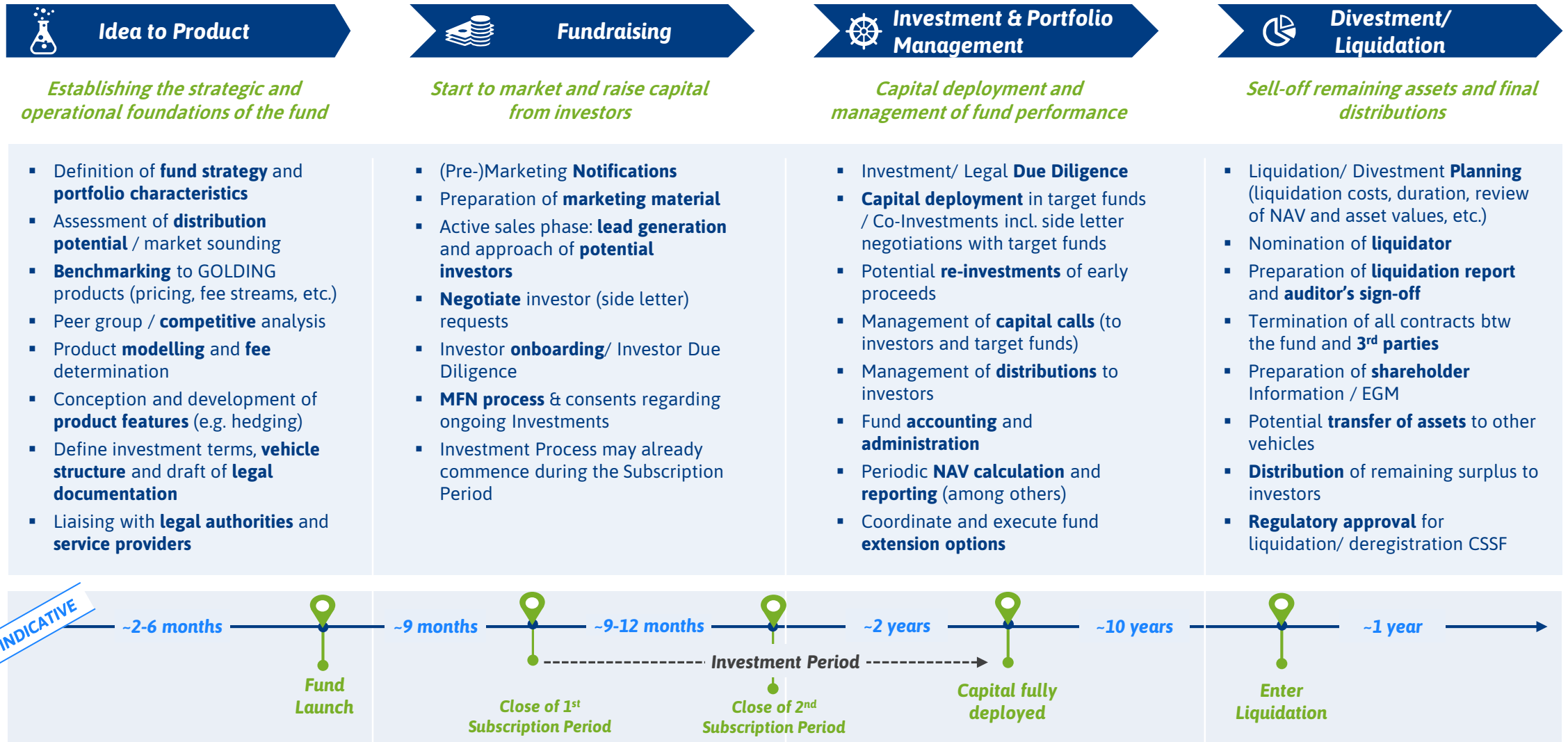
# Golding offers various models for investing in alternative investments

## Possible investment models



From a risk perspective, a fund-of-funds is particularly suitable for starting off in the asset class

# Product Lifecycle for Investment Programs



# Product Structuring Expert | Key Tasks & Roles

## TEAM

### Product Legal

## MAIN ROLE

- Create **legal documents** and coordinate the **establishment** of all products
- **Negotiate** and **manage** legal documents and handle legal **investor inquiries** throughout the lifetime of each product
- **Manage** the **liquidation** and **termination** process of all products
- **Secure Golding interests** in all legal aspects

### Product Regulation & Tax

- Create **legal documents** in regards to **tax & regulatory** content (including SFDR and Taxonomy)
- **Fiduciary Duty**, i.e., ensure tax and regulatory requirements of our heterogeneous investor base
- **Integral part of Sales Story** (bring investors over the finishing line)
- Support with product or investment related **investor inquiries**

### Investments

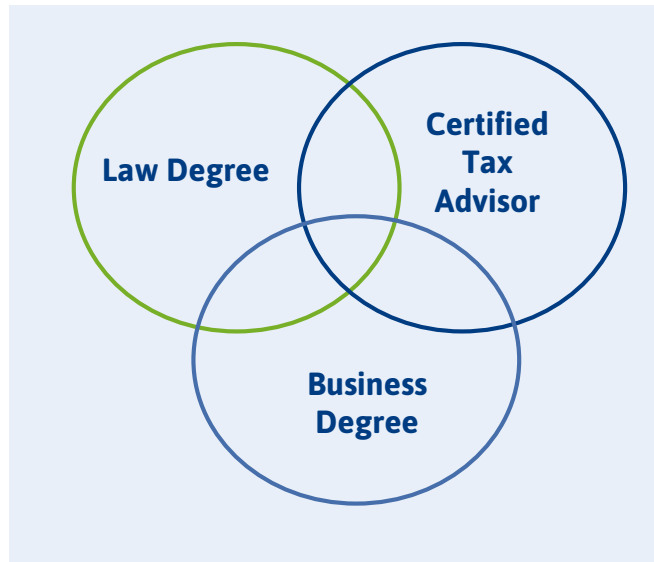
- Legal, Tax and Regulatory **Due Diligence** in the context of investments
- Negotiate **Limited Partnership Agreements (LPA)** and **Side Letter** in the context of investments
- **Analysis** of all kind of legal aspects including **investment structures**
- Coordinate signing process

### Thought Leadership

- Create **Product & Market Intelligence** by continuously monitoring the ever evolving legal environment as well as market and competitor dynamics
- **Develop** new and **manage** existing products across the entire **product lifecycle**
- Active membership in **industry associations** (e.g. BAI)

# Comprehensive toolkit required

## LEGAL ACUMEN



Career path independent of degree

## Professional Skills



## BUSINESS KNOW HOW

<b>Private Market Expertise</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>How do private markets work (incl. fund economics)</li> <li>What is market in terms of legal structures</li> </ul>
<b>Investor Know-how</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cope with ever evolving legal, tax and regulatory requirements of different types of investors</li> </ul>
<b>Value Chain Expertise</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Know industry specific value chain including relevant interfaces</li> </ul>
<b>Valuation &amp; Accounting Know-how</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Consider accounting and P&amp;L effects</li> </ul>
<b>Negotiation Skills</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Know and apply negotiation techniques</li> </ul>



# Vielen Dank für die Aufmerksamkeit !

Starte Deine Karriere bei **Golding Capital Partners**

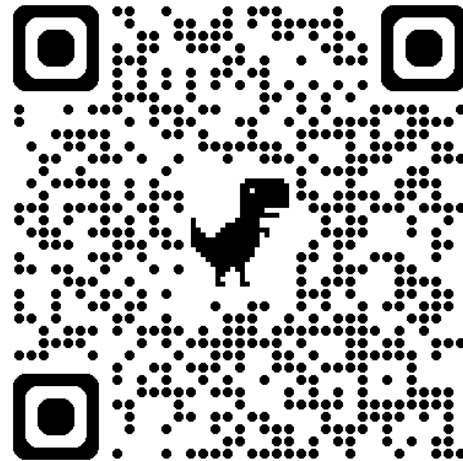


**Lutz Boxberger**

**Managing Director**

Product Regulation & Tax

[boxberger@goldingcapital.com](mailto:boxberger@goldingcapital.com)



Onlinebewerbung:

[www.goldingcapital.com/karriere](http://www.goldingcapital.com/karriere)

Ansprechpartnerin: Magdalena Dreisow (Talent Attraction & Branding).

[dreisow@goldingcapital.com](mailto:dreisow@goldingcapital.com)



# Financial Analyst Program at Partners Group

09.10.2024



 **PARTNERS  
GROUP**

Built Differently to **Build Differently**

# Partners Group presenter

---



## **Klaus Gast, Senior Associate, Private Infrastructure Europe**

Klaus Gast is part of the European Private Infrastructure business unit, based in Zug. He has been with Partners Group since 2018. Prior to joining Partners Group, Klaus worked at UBS and Auctus Capital Partners. He holds a master's degree in Management & International Finance from HEC Paris, France and a Bachelor in Technology & Management from TU Munich, Germany.

# Table of contents

---

**1 Introduction Partners Group**

---

2 The Financial Analyst Program

---

# Partners Group is a leading global private markets firm

## TRULY DEDICATED TO PRIVATE MARKETS

- **USD 149 billion AUM<sup>1</sup>**: USD 76 billion in corporate equity and USD 73 billion in real assets / credit<sup>2</sup>
- **>1,900 employees, 21 offices** and **c. 550 private markets investment professionals<sup>3</sup>**

## LARGE, INDEPENDENT AND ALIGNED WITH CLIENTS

- **Over USD 30 billion market capitalization<sup>4</sup>** and constituent of the Swiss Market Index (SMI<sup>®</sup>)
- **Strong alignment of interest** between employees and investors

## GLOBAL FOOTPRINT WITH LOCAL TEAMS

### Americas



### Europe



### Asia-Pacific



... focusing on Transformational Investing<sup>5</sup>, Bespoke Client Solutions and Stakeholder Impact

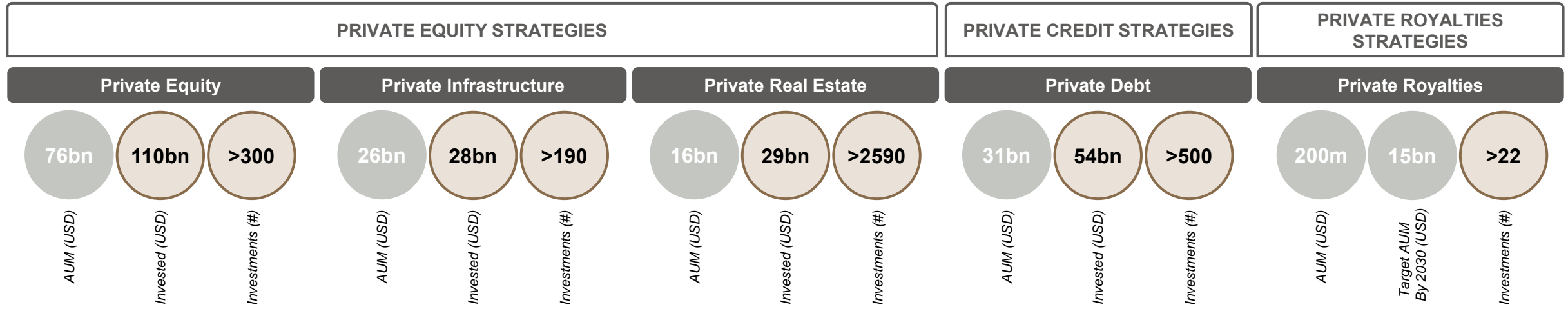
Source: Partners Group (2024). For illustrative purposes only. <sup>1</sup> Unaudited, inclusive of all Partners Group affiliates, as of 31 December 2023. <sup>2</sup> Real assets / credit includes Partners Group's asset under management relating to private real estate, private infrastructure and private debt as of 31 December 2023. <sup>3</sup> Team figures as of 31 December 2023. <sup>4</sup> Source: Partners Group. Market capitalization figures as of 29 December 2023. <sup>5</sup> The term "transformational" may be conceptual and change over time. The concept of "transformational investing" is subject to different interpretations and may vary differently.

# We serve a global diversified client base of over 1'000 private wealth and institutional clients



Clients listed include direct clients of Partners Group (USA) Inc., Partners Group AG or their affiliates, and investors in funds managed or advised by such parties. Clients listed were selected to demonstrate the breadth and types of clients served by Partners Group. Inclusion in the list does not indicate approval or disapproval by any of the clients of Partners Group or the services rendered by Partners Group to the relevant client. Source: Partners Group (2024).

# Partners Group invests across private market asset classes



**Selected Investments / Focus Sectors**

Real Estate      Logistics

Pharma      Music  
Sports      Carbon

"Transformational investing in leading businesses with development potential to generate attractive returns."

"Thematic investing in next-generation infrastructure assets and hands-on, platform-based value creation."

"Invests in sub-sectors which exhibit transformative growth themes and assets with development potential."

"Tailored financing solutions to private businesses seeking non-bank funding due to their limitations in entering capital markets."

"Invest with a relative value and diversified approach (across sectors and investments) with a focus on downside protection."

# Table of contents

---

1 Introduction Partners Group

---

**2 The Financial Analyst Program**

---



# Mission Statement & Objectives of the Financial Analyst Program

**"To equip you with a skillset and track record that will enable you to thrive at Partners Group and progress your career as a private markets professional"**



# Financial Analyst Program 2025

## What it's about

- The Partners Group Analyst Program is a great opportunity for recent university graduates with top credentials to launch an exciting and challenging career with a world-leading private markets manager.
- It is a comprehensive multi-year program designed to equip successful applicants with the financial and analytical skills required to succeed in private markets investing through a mixture of teaching and on-the-job experience.
- Successful completion of the Program will lead to a permanent position within the firm.

## What we expect

- Strong analytical capabilities
- Existing work experience through relevant internships
- A long-term perspective
- Excellent interpersonal and written communication skills
- A great story
- A strong work ethic and a professional demeanor
- Energy and passion

## Duration

- 2-3-year rotational program comprised of 12 months rotations
- Rotations in different investment teams across Partners Group's four asset classes

## Background

- Fresh graduates with top academic credentials from a leading university (Bachelor or Master)
- 2–3 internships (ideally in related fields but not a must)

## What we offer

- Onboarding training comprised of both internal best practices and external financial modelling training in Zug and Denver.
- On-the-job exposure across range of industries, geographies and live investment situations through investment team rotations.
- Regular mentoring from an experienced manager.

# Breitling Case Study



Goods & Products



Switzerland

**#5 Producer of Watches in Switzerland: Swiss Craftmanship since 1884**

Inventor of the modern chronograph and 5th largest independent Swiss watchmaker

Renowned for its aviation heritage and pioneering spirit with, a balanced distribution across Europe, US, and Asia

Repositioned as a casual and sustainable neo-luxury brand, appealing to younger consumers through sports like surfing and triathlon, in contrast to many traditional Swiss manufacturers

Dec 2021  
Entry

**c. 200k** Watches sold LTM Jun-23

**>1700** Employees

## VALUE CREATION PLAN

**Develop strong D2C offer:** Move away from the wholesaler model to focus on online distribution and branded boutiques

**Increase share of women's watches:** This segment, previously insufficiently targeted, represents over 30% of the Swiss watch market

**Capture Market Share in China:** China represents 30% of the Swiss watch market and has been under-targeted by Breitling



**Past performance is not indicative of future results.** For illustrative purposes only. There is no assurance that similar investments will be made or that similar returns will be achieved. Fund IV and V refer to Partners Group Direct Equity IV and Partners Group Direct Equity V programs. Selected investment represent a sample of private equity investments that Partners Group made on behalf of its investors. The example shown represent transaction made in 2021 and 2023 in the operating currency and may be part of several closed- and open-ended products, managed by Partners Group. Gross figures are gross of Partners Group's management fee, performance fee and organizational charge. Rationale: Partners Group first investment in a luxury watchmaker company. Figures as of 30 June 2023. The investment examples shown are underlying investments of Partners Group Direct Equity V (EUR) L.P. S.C.Sp., SICAV-RAIF. Source: Partners Group (2023).

# We are a unique investment manager

We look forward to receiving your application!



# Disclaimer

Any security offering is subject to certain investor eligibility criteria as detailed in the applicable offering documents. The information contained herein is confidential and may not be reproduced or circulated in whole or in part. The information is in summary form for convenience of presentation, it is not complete and it should not be relied upon as such.

Any interests referenced herein have not been and will not be approved or disapproved by the U.S. Securities and Exchange Commission or by the securities regulatory authority of any U.S. state or any other relevant jurisdiction, and no other authority or commission has passed upon the accuracy or adequacy of this presentation. Any representation to the contrary is a criminal offense.

All information, including performance information, has been prepared in good faith; however, Partners Group makes no representation or warranty express or implied, as to the accuracy or completeness of the information, and nothing herein shall be relied upon as a promise or representation as to past or future performance. This material may include information that is based, in part or in full, on hypothetical assumptions, models and/or other analysis of Partners Group (which may not necessarily be described herein), no representation or warranty is made as to the reasonableness of any such assumptions, models or analysis. Any charts which represent the composition of a portfolio of private markets investments serve as guidance only and are not intended to be an assurance of the actual allocation of private markets investments. The information set forth herein was gathered from various sources which Partners Group believes, but does not guarantee, to be reliable. Unless stated otherwise, any opinions expressed herein are current as of the date hereof and are subject to change at any time. All sources which have not been otherwise credited have derived from Partners Group.

No representation is being made that any account or fund will or is likely to achieve profits or losses similar to the results being portrayed herein. The gross annual rate of returns represents the compound annual rate of return ("IRR") before management fees, organizational expenses and the general partner's allocation of profit, but in some instances (where indicated), net of the underlying general partner's fees and expenses. The net annual rate of return represents the IRR after management fees, organizational expenses and the general partner's allocation of profit. Actual realized returns on unrealized investments will depend on, among other factors, future operating results, the value of the assets, market conditions at the time of disposition, any related transaction costs, and the timing and manner of sale, all of which may differ from the assumptions and circumstances on which the valuations used in the performance data contained herein are based. Accordingly, the actual realized returns on these unrealized investments may differ materially from the returns indicated herein. Nothing contained herein should be deemed to be a prediction or projection of future performance of any investment.

Certain information contained in this presentation constitutes "forward-looking statements," which can be identified by the use of forward-looking terminology such as "may", "will", "should", "expect", "anticipate", "target", "project", "estimate", "intend", "continue" or "believe" or the negatives thereof or other variations thereon or comparable terminology. Due to various risks and uncertainties, actual events or results or the actual performance of any investment may differ materially from those reflected or contemplated in such forward-looking statements.

**Material notes to investors based in Australia** Where product is available for acquisition: The information provided in this [document] is provided by Partners Group Private Markets (Australia) Pty Limited ACN 624 981 282 AFSL 509285 (PGA). The information contained in this [document] is not financial product advice and does not take into account your objectives, financial situation or needs. You should consider how appropriate the information is having regard to your objectives, financial situation and needs. You should consider the [document] for the [Fund], and consider talking to a financial adviser before making a decision to invest in, or continuing to hold, interests in the [Fund]. Interests in the [Fund] are issued by [the General Partner]. Please approach your Client Solutions representative for the [document] for the [Fund]. **Where product is not available for acquisition:** The information provided in this [document] is provided by Partners Group Private Markets (Australia) Pty Limited ACN 624 981 282 AFSL 509285 (PGA). The information contained in this [document] is not financial product advice and does not take into account your objectives, financial situation or needs. You should consider how appropriate the information is having regard to your objectives, financial situation and needs. Interests in the [Fund] will be issued by [the General Partner]. You should consider the [document] for the [Fund] which will be made available when the [Fund] is released, and consider talking to a financial adviser before making a decision to invest in interests in the [Fund].

**Material notes to investors based in Brazil** This document has been prepared exclusively for the purpose of providing information, and it is not to be considered as an offer for the sale of any security. The securities may not be offered, sold, redeemed or transferred in Brazil, as any public offering or distribution of securities in Brazil is not legal without prior registration with CVM. Persons wishing to offer or acquire securities in Brazil should consult their own counsel as to the applicability of the registration requirement or any exemption therefrom.

# Disclaimer

**Material notes to investors based in Canada** This material is presented to investors on behalf of Partners Group AG. Statements herein do not necessarily pertain to Partners Group (USA) Inc., an affiliate of Partners Group AG. Partners Group (USA) Inc. is registered as an exempt market dealer and portfolio manager under the securities laws of each of the Provinces of Canada. For information specifically regarding Partners Group (USA) Inc., please contact us.

**Material notes to investors based in the People's Republic of China** This material is presented to investors by Partners Group (Shanghai) Co., Ltd. on behalf of Partners AG. Partners Group (Shanghai) Co., Ltd is not representing any other entity. Any products referenced herein have not been submitted to or approved/verified by or registered with the China Securities Regulatory Commission or other relevant governmental authorities in the PRC. Such products may not be offered, sold or delivered or available for reoffering, resale or redelivery directly or indirectly to any person in the PRC, other than in full compliance with the relevant laws and regulations of the PRC. PRC investors are responsible for obtaining all relevant government regulatory approvals/licenses, verifications and/or registrations.

**Material notes to investors based in the Dubai International Financial Centre** Partners Group Advisors (DIFC) Ltd. is regulated by the DFSA. This material relates to a financial product which is not subject to any form of regulation or approval by the Dubai Financial Services Authority ("DFSA"). The DFSA has no responsibility for reviewing or verifying any prospectus or other documents in connection with this financial product. Accordingly, the DFSA has not approved this document or any other associated documents nor taken any steps to verify the information set out in this document, and has no responsibility for it. The financial product to which this document relates may be illiquid and/or subject to restrictions on its resale. Prospective purchasers should conduct their own due diligence on the financial product. If you do not understand the contents of this document you should consult an authorized financial adviser. This material and related financial products or services are only available to Professional Clients, as defined by the DFSA.

**Material notes to investors based in Hong Kong** The contents of this document have not been reviewed by any regulatory authority in Hong Kong. If you are in any doubt about any of the contents of this document, you should obtain independent professional advice. The shares / units of the collective investment scheme(s) mentioned may not be offered or sold by means of any document in Hong Kong other than (a) to "professional investors" as defined in the Securities and Futures Ordinance (Chapter 571 of the Laws of Hong Kong) (the "SFO") and any rules made under the SFO; or (b) in other circumstances which do not result in the document being a "prospectus" as defined in the Companies (Winding Up and Miscellaneous Provisions) Ordinance (Chapter 32 of the Laws of Hong Kong) (the "CO") or which do not constitute an offer to the public within the meaning of the CO. The shares / units of the collective investment scheme(s) mentioned in this document are or are intended to be disposed of only to persons outside Hong Kong or only to "professional investors" as defined in the SFO and any rules made under the SFO. The content of this material is directed at "professional investors" as defined in the SFO and any rules made under the SFO, only. Therefore, neither the information made available in this document shall be construed as a distribution in or from Hong Kong to any person other than "professional investors" as defined in the SFO and any rules made under the SFO.

**Material notes to investors based in Italy** This information material is presented to investors by Partners Group (Luxembourg) S.A., Milan Branch, a branch enrolled in a dedicated section of the Bank of Italy's Register (registration number 11). Partners Group (Luxembourg) S.A., Milan Branch is a branch of Partners Group (Luxembourg) S.A., an AIFM duly licensed by the Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF). This document has been prepared exclusively for the purpose of providing information, and it is not to be considered as an offer for the sale of any security. Pursuant to this document, the interests may not be offered and a circular, advertisement or other document or offering material relating to such interests, may not be published, distributed or made available in the Republic of Italy or to any Italian resident investor in circumstances which would be in breach of relevant laws and regulation.

**Material notes to investors based in Japan** The registration number for Partners Group Japan Kabushiki Kaisha in Japan is Kanto Local Finance Bureau No. 3099. (Financial Instruments business). Partners Group Japan Kabushiki Kaisha is a member of the Type II Financial Instruments Firms Association. The Financial Instruments Mediation Assistance Center ("FINMAC") is the appropriate financial arbitrator for any complaints or disputes regarding the firm's Type II Financial Instruments Business. (FINMAC phone +81 3 3667 8009 Fax +81 3 3669 9833)

**Material notes to investors based in Korea** This document has been prepared exclusively for the purpose of providing information, and it is not to be considered as an offer for the sale of any security. The securities may not be offered, sold, redeemed or transferred in Korea, as any public offering or distribution of securities in Korea is not legal without prior registration with the Korean Financial Services Commission. Please note that Partners Group Singapore Pte. Ltd., Korea Branch is not a licensed entity in Korea.

# Disclaimer

**Material notes to investors based in Singapore** Partners Group (Singapore) Pte. Ltd. holds a Capital Markets Services Licence (Fund Management) of the Monetary Authority of Singapore (MAS), Licence No. CMS1000493-1. The collective investment scheme(s) mentioned in this document is/are not authorised or recognised by the Monetary Authority of Singapore (MAS) and units in the scheme(s) are not allowed to be offered to the retail public. The content of this document is directed solely at persons who are "institutional investors" as defined in section 4A of the Securities and Futures Act, Chapter 289 of Singapore (the "SFA"), or "relevant persons" as defined in section 305(5) of the SFA.

**Material notes to investors in Sweden** This marketing material has not and will not be registered with or approved by Finansinspektionen (the Swedish Financial Supervisory Authority). Accordingly, this marketing material may not be made available, nor may the interests offered hereunder be marketed and offered for sale in Sweden, other than under circumstances which are deemed not constitute an offer to the public in Sweden under the Swedish Financial Instruments Trading Act (1991:980) or the Swedish Investment Funds Act (2004:46).

**Material notes to investors based in Switzerland** The information in this document is to be considered promotion. The collective investment schemes mentioned have not been licensed by the Swiss Financial Market Supervisory Authority (the "FINMA") for distribution to non-qualified investors pursuant to Article 120 para. 1 to 3 of the Swiss Federal Act on Collective Investment Schemes of 23 June 2006, as amended ("CISA"). The paying agent in Switzerland for the collective investment scheme is Credit Suisse (Switzerland) Ltd. (Mailing address: Credit Suisse (Switzerland) Ltd., Paradeplatz 8, CH-8001 Zurich) and the representative is Partners Group AG (Mailing address: Partners Group AG, Zugerstrasse 57, 6341 Baar, Switzerland). The Prospectus, Articles of Association and further information documentation, such as the annual and half-yearly reports as well as the information on the historical performance (if any) may be obtained free of charge at the registered office of Partners Group AG.

**Material notes to investors based in the United Kingdom** The products outlined in this communication are controlled investments for the purposes of the financial promotion restriction under section 21 of the Financial Services and Markets Act 2000 ("FSMA") and are unregulated collective investment schemes for the purposes of section 238 of FSMA. This communication is exempt from the general restriction under sections 21 and 238 of FSMA on the communication of invitations or inducements to engage in investment activity on the grounds that it is made only to or directed only at persons to whom it may lawfully be distributed. Where products or services are provided from outside the United Kingdom, they may not be covered by the UK regulatory regime or the Financial Services Compensation Scheme.

**Material notes to investors based in the United States of America** Any interests referenced herein may not be sold, transferred or resold (i) except as permitted under the constituent documents of that fund and (ii) in accordance with applicable securities laws, including the US Securities Act of 1933, as amended, and the US Investment Company Act of 1940, as amended. This presentation may relate to investments managed by any of the following: (i) Partners Group AG, which is not registered with the SEC as an investment adviser pursuant to the US Investment Advisers Act of 1940, as amended (the "Advisers Act"); (ii) Partners Group (USA), Inc., which is registered as an investment adviser pursuant to the Advisers Act or (iii) another Partners Group advisory affiliate. Please contact us for more information regarding how specific assets may be managed within the Partners Group enterprise. The information provided herein by Partners Group and its affiliates (the "Provider") is not intended to be, and should not be regarded as, "investment advice" or a "recommendation" within the meaning of 29 C.F.R. § 2510.3-21. All of the information provided herein is intended to be responsive to requests made by the requesting party (the "Client") in order to facilitate the Client's independent decision making process regarding whether to engage the Provider for the services described herein. The Client is advised to consult with its legal, tax and other independent advisers that are unrelated to the Provider before making a decision regarding whether to engage the Provider. The information provided herein is solely in response to the informational requests made by the Client herein and is not intended to constitute advice with respect to whether the Provider should be engaged to provide the services requested. The information provided herein is intended to be used solely by the Client in considering the services described herein and may not be used for any other reason, personal or otherwise. The Provider did not participate, offer input, and was not involved in any way in the preparation of the requests herein, and the Provider has not expressed any opinion on whether the requests are appropriate or sufficient for the Client to make its determination regarding whether to engage the Provider. Notwithstanding this intention, any and all information provided herein that is determined to constitute "investment advice," or a "recommendation," within the meaning of 29 C.F.R. § 2510.3-21 is provided solely on the basis that the Client is, or is represented by, an independent fiduciary that satisfies the criteria set forth in 29 C.F.R. § 2510.3-21(c)(1).



# BAI Webinar: Investment Manager Hedge Funds

09. Oct 2024

*Deeper insights. Greater rewards.*



# Agenda

<b>1</b>	<b>FERI's Hedge Fund Expertise Overview</b>	<b>2</b>
2	Investment Process	4
3	Objectives	11
4	AI in Hedge Fund Analysis: Summary	13
5	Contact	15



- Track record since 1999 in advising/managing institutional hedge fund portfolios on FERI's proprietary Managed Account platform
- Focus on bespoke solutions and close client relationships
- Highly structured, rating-based fund due diligence and investment process (proprietary systems and tools)
- Advanced technological infrastructure representing the status quo of academic research in the area of hedge fund portfolio management
- One of the largest hedge fund teams in Germany with dedicated strategy analysts and a rigorous quantitative and qualitative fund analysis investing into offshore, UCITS and German tax-transparent funds
- Approx. EUR 18 bn in Alternative Investments for institutional clients and family offices, with approx. USD 2bn in Hedge Fund allocations
- Broad client base

# FERI Hedge Fund Allocations



# Agenda

1	FERI's Hedge Fund Expertise Overview	2
2	<b>Investement Process</b>	<b>4</b>
3	Objectives	11
4	AI in Hedge Fund Analysis: Summary	13
5	Contact	15

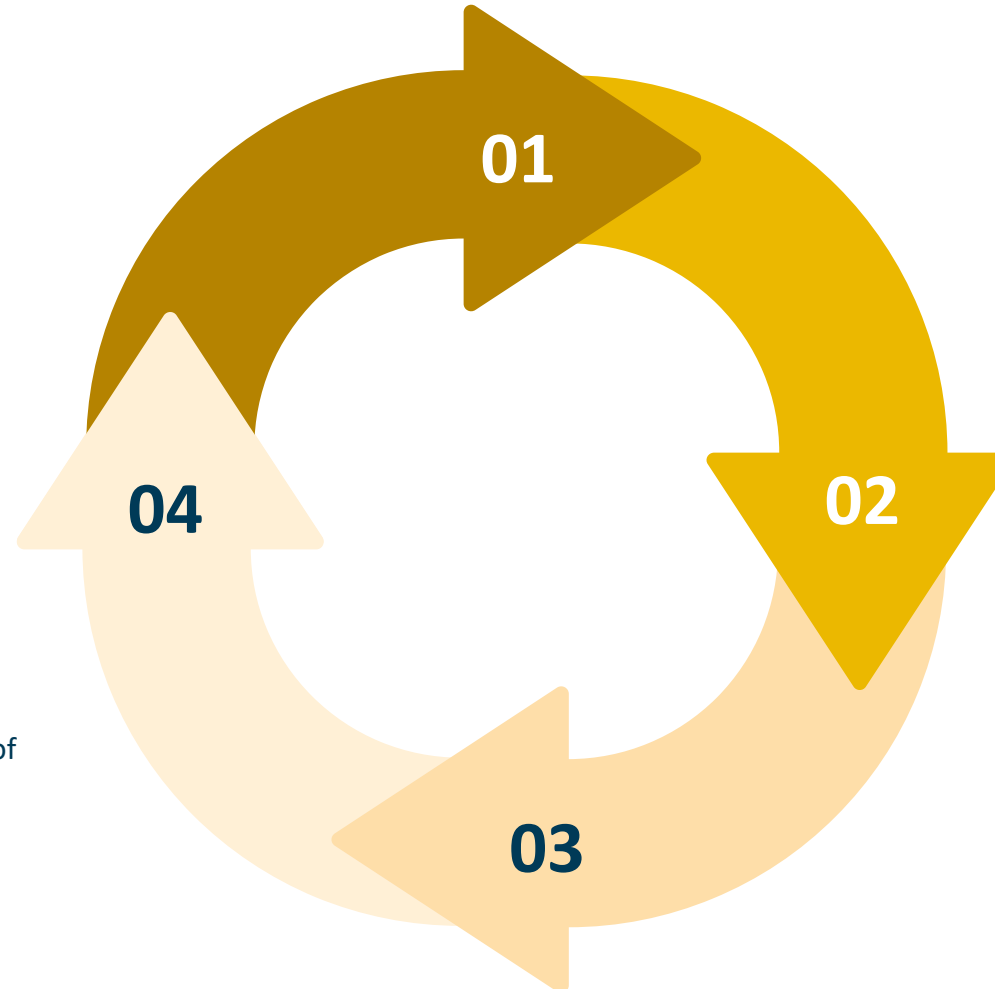


## “Sourcing” and Filtering

- Sources: Visibility in the market, industry contacts, commercial databases, conferences, etc.
- Filtering: Database filter for returns and Assets under Management, dedicated contacts with managers and prime brokers

## Monitoring, Reporting and Divestment

- Monitoring: regular on-site visits, portfolio transparency, etc.
- Disinvestment: Sale of fund units in the event of structural changes
- Reporting: via FERI ART



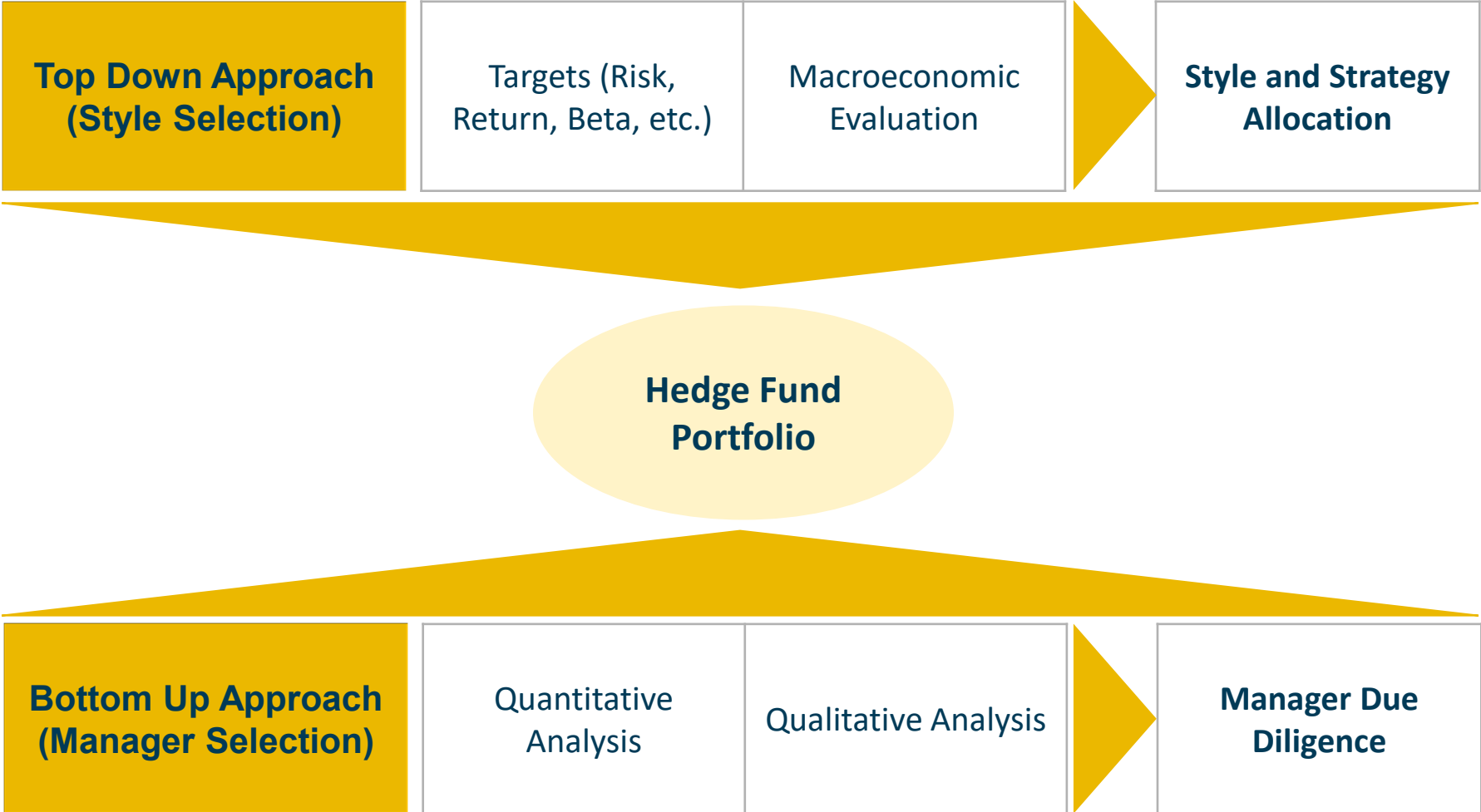
## Qualitative und Quantitative Analysis

- Qualitative: On-site visits, reference checks, background checks, proprietary database for aggregating qualitative information
- Quantitative: Proprietary risk software "FERI ART" for hedge fund analysis

## Individual negotiation and investment

- Negotiation parameters: Amount of investment (USD million) and, if applicable, revenue share (%), portfolio transparency, manager's own investment, special topics
- Investment: If necessary, bundle several mandates to improve negotiating power/conditions

# Hedge Fund Portfolio Management Process



- The following aspects are the main drivers for the portfolio construction process

1	Strategy/Style Allocation	Result of macro analysis, strategy view, opportunity set, mandate specifications
2	Quality of the Manager	Result of qualitative fund evaluation ( „conviction“ + rating)
3	Individual Risk and Risk Contribution	Result of VaR estimation of each manager and the manager contribution to the portfolio VaR
4	Factor Risk Diversification	Contribution to diversification based on factor exposures, factor-based scenario analysis and PCA
5	Liquidity	Manager redemption cycle

## Stress Testing and Sensitivity Analysis

- Pre-investment
- Ongoing on a regular monthly basis
- Important tool for the customization of the portfolio risk-return profile

## Simulations and Risk Screening

- Ongoing on a regular monthly basis
- In case of portfolio turnover (new funds)
- Systematic risk can be screened before a new fund is implemented
- VaR estimation of each fund and its contribution to the overall portfolio VaR
- Designed and optimized in proprietary systems
- Separated into systematic, diversification and idiosyncratic components
- Sensitivity analysis of the portfolio for selected market situations (historical and extreme scenarios)
- Automatic process in our in-house ART system

### Stress Analysis

Factor type <sup>7</sup>	Factor	Currency	Region	Scenario	Expected Impact <sup>11</sup>
CAP SIZE	FTSE Small Large Spread	GBP	UK	-20.0%	-2.8%
COMMODITY	GS&I Energy	USD	Global	-30.0%	-1.5%
CREDIT	Barclays Aggregate Bond Index	USD	USA	5.0%	-0.6%
CURRENCY	USD/EUR	EUR	Europe	10.0%	-1.6%
CURVE SLOPE	US 3m / 1Year spread	USD	USA	-20.0 bp	-0.4%
EQUITY	MSCI Eastern Europe	USD	Eastern Europe	30.0%	-1.0%
INT RATES	SWEDISH KRONA SWAP 10 YR	LCL	Sweden	-5.0 bp	-0.1%
SECTOR	S&P Global Natural Resources	USD	World	-30.0%	-1.3%
VOLATILITY	MOVE	USD	USA	-10.0	1.3%
STYLE	S&P Eur LMC Groth 5	USD	Europe	20.0%	-0.9%

### Customized Stress Analysis

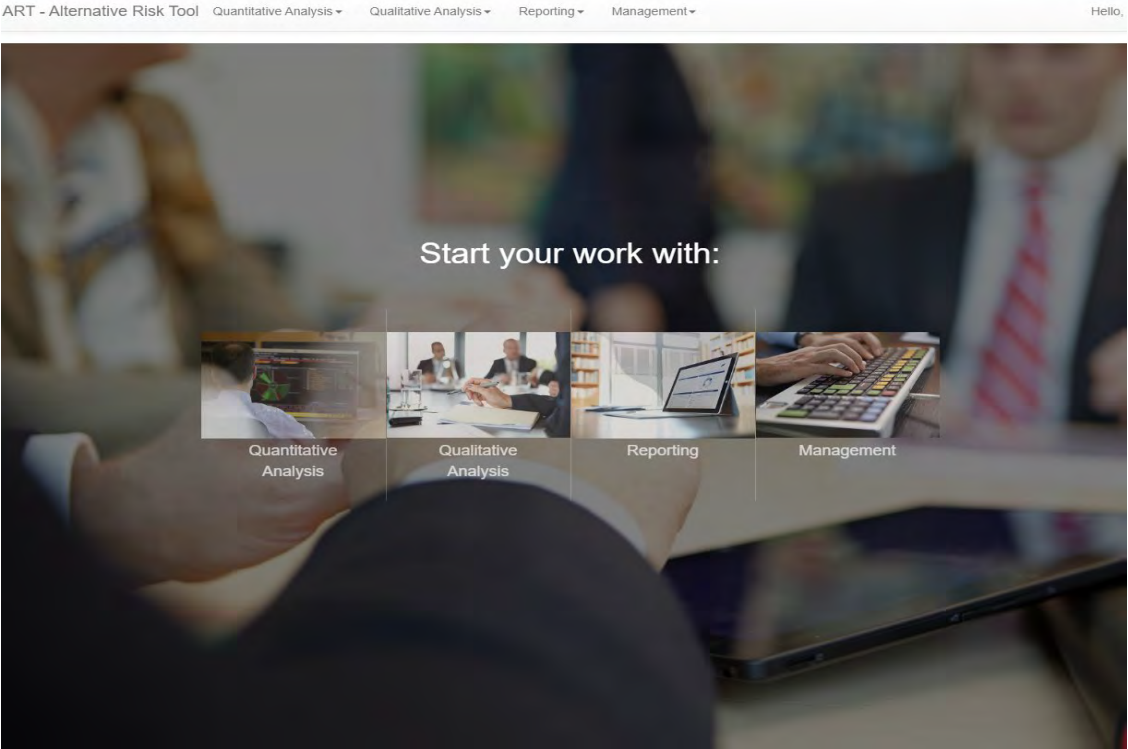
Factor type <sup>7</sup>	Factor	Currency	Region	Scenario	Expected Impact <sup>11</sup>
COMMODITY	Commodities	USD	USA	-10.0%	-0.8%
CURRENCY	US Dollar	USD	Global	-5.0%	-0.8%
CURVE SLOPE	US 1/10 Yr Spread	USD	USA	-50.0 bp	-0.5%
CURVE SLOPE	Euro 1/10 Yr Spread	EUR	Europe	-25.0 bp	-0.4%
EQUITY	EM Equities	USD	Emerging Markets	-30.0%	-1.0%
EQUITY	Euro Equities	EUR	Eurozone	-20.0%	-0.3%
EQUITY	Global Equities	USD	World	-20.0%	-0.2%
EQUITY	US Equities	USD	USA	-20.0%	0.1%
INT RATES	Euro 10 Yr Rates	EUR	Europe	-150.0 bp	-0.3%
CREDIT	High Yield	USD	USA	-10.0%	-0.4%

### Crisis Analysis

Event	Begin	End	Expected Impact <sup>11</sup>	Min Last 24M	Max Last 24M	Range Last 24M
The 1987 Stock Market Crash	15.10.1987	26.10.1987	0.1%	-2.8%	0.4%	-----X-----
The 1994 Federal Reserve Rate Tightening	01.02.1994	31.03.1994	-0.3%	-1.6%	0.0%	-----X-----
The 1998 LTCM Crisis	31.07.1998	13.10.1998	-1.8%	-5.0%	-1.3%	-----X-----
The 1998 Russian Default	15.07.1998	15.09.1998	-0.9%	-5.5%	-0.3%	-----X-----
The 9/11 Terrorist Attack	11.09.2001	25.09.2001	-0.3%	-1.2%	-0.2%	-----X-----
The Tech & Internet Bubble Bursting	01.04.2000	30.12.2000	-0.7%	-5.4%	0.7%	-----X-----
The Asia Currencies Crisis	31.07.1997	28.10.1997	-0.9%	-3.6%	1.1%	-----X-----
The European ERM Currency Crisis	01.09.1992	30.09.1992	-0.1%	-0.9%	0.0%	-----X-----
The Gulf War Oil Crisis	17.07.1990	30.10.1990	-0.8%	-2.4%	0.4%	-----X-----
The 2008 Global Financial Crisis	31.08.2008	31.10.2008	-2.5%	-7.3%	0.3%	-----X-----
The 2011 European Debt Crisis	01.07.2011	30.09.2011	-1.2%	-4.2%	-0.5%	-----X-----
The 2020 Covid Crisis	20.02.2020	31.03.2020	-2.0%	-5.2%	-0.8%	-----X-----



## FERI ART – Alternative Risk Tool



Systematize qualitative analysis



Decipher sources of returns



Control and manage risks



Customized reporting to enhance client transparency

# Agenda

1	FERI's Hedge Fund Expertise Overview	2
2	Investment Process	4
3	<b>Objectives</b>	<b>11</b>
4	AI in Hedge Fund Analysis: Summary	13
5	Contact	15

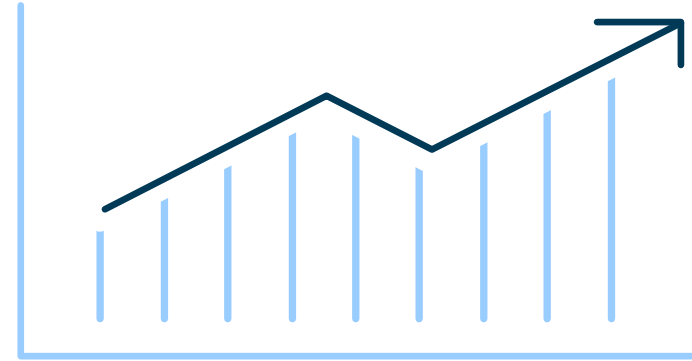


# Key Objectives of the Hedge Fund Investment Manager



## Objective 1:

- Maximize client returns by investing in high-quality managers through a scalable, repeatable process.



## Objective 2:

- Explain and defend portfolio performance and investment decisions to colleagues and clients



# Agenda

1	FERI's Hedge Fund Expertise Overview	2
2	Investment Process	4
3	Objectives	11
4	<b>AI in Hedge Fund Analysis: Summary</b>	<b>13</b>
5	Contact	15



## How AI Supports Your Work:

- **Analyzing Data Efficiently:** Build tools to extract insights from vast datasets.
- **Processing Large Information Sets:** Handle large-scale information quickly and accurately.
- **Saving Time on Repetitive Tasks:** Streamline output creation (emails, presentations, reports, etc.).



## What AI Can't Do:

- **Building Relationships:** Cultivate industry networks through human interaction
- **Managing Key Interactions:** Engage directly with hedge fund managers, counterparties, and clients.
- **Making Investment Decisions:** AI can assist, but the final judgment comes from human expertise.



# Agenda

1	FERI's Hedge Fund Expertise Overview	2
2	Investment Process	4
3	Objectives	11
4	AI in Hedge Fund Analysis: Summary	13
5	<b>Contact</b>	<b>15</b>





## Marcus Storr

Head of Alternative Investments Member of the Board  
FERI AG FERI (Luxembourg) S.A.



Haus am Park  
Rathausplatz 8-10  
61348 Bad Homburg

Tel +49 (0) 6172 916 3714  
Mobil +49 (0) 172 610 2548  
E-Mail [marcus.storr@feri.de](mailto:marcus.storr@feri.de)

Mr. Storr has been with FERI since 2005. As Head of Alternative Investments, he is responsible for the strategic positioning of the department, manager selection, and portfolio management. As a board member of FERI Luxembourg S.A., he has also been responsible for sales and portfolio management since 2019. He has over 25 years of experience in capital markets, M&A transactions, and manager selection. Until 2003, he was Director of Global Equities at Dresdner Kleinwort Wasserstein. Prior to that, he worked in investment banking at Robert Flemings Ltd. in London. Marcus Storr holds a master's degree in Finance/Capital Markets and International Management/Economics from Humboldt University Berlin, as well as a qualification as a certified banker. He has published several articles and book contributions on hedge funds in professional journals.



## Dr. Iliya Kutsarov

Deputy Head of Hedge Funds  
FERI AG



Haus am Park  
Rathausplatz 8-10  
61348 Bad Homburg

Tel +49 (0) 6172 916 3722  
Mobil +49 (0) 172 689 8199  
E-Mail [iliya.kutsarov@feri.de](mailto:iliya.kutsarov@feri.de)

Dr. Iliya Kutsarov has been with the FERI Group since 2004. He is responsible for the quantitative and qualitative analysis of hedge funds, as well as for managing portfolios of hedge funds. Additionally, he oversees the development of the company's proprietary risk and database systems that support the selection and evaluation of hedge funds. Before joining FERI, he worked in process management and accounting for an online startup. Iliya Kutsarov earned his degree in business administration from J.W. Goethe University in Frankfurt and holds a PhD in Economics from the University of National and World Economy in Sofia, Bulgaria. He is a CFA charterholder and has published several academic papers on hedge funds in scholarly journals.



## FERI AG

Haus am Park  
Rathausplatz 8-10  
61348 Bad Homburg



For more information  
please visit our website:  
**[www.feri.de](http://www.feri.de)**

Notice: This document is a marketing information of FERI AG (“**FERI**”). It is only for your informational purposes and does not constitute an offer to buy, sell or subscribe to any investment instrument or to manage any investments. All included statements and information are based on sources believed to be reliable. However, no guarantee is given for their accuracy and completeness. The same applies to opinions, recommendations, analyses, concepts and forecasts which merely represent non-binding, subjective value assessments of our company. Statements on performance, simulations or forecasts of financial instruments, indices or investment services are not reliable indicators of future developments.

This document does not replace investment, legal or tax advice and does not take into account personal, in particular financial, situations, investment strategies and objectives as well as experiences and qualifications.

This document does not meet all legal requirements to guarantee the unbiased nature of investment recommendations and investment strategy recommendations. The respective subscription documents, sales prospectuses and/or contract documents, supplemented by the latest audited annual and semi-annual reports as well as the key investor information, are exclusively relevant for each investment and its management. These also contain information on the risk profile and the risk disclosures. Interested parties may obtain these documents free of charge in electronic or printed form in German from the respective capital management company or custodian.

This document refers strictly to the time of its creation. It is not continuously updated. FERI reserves the right to change opinions and recommendations without notice.

This document and the statements and information contained herein may not be distributed or used in the USA or any other jurisdiction in which they are restricted. If you require further information or investment and object-specific advice, we recommend that you contact your client advisor. This document may only be passed on to third parties, copied, reprinted or otherwise reproduced in whole or in part with the prior written authorization of FERI.

FERI does not accept any liability for any loss or damage caused directly or indirectly from the distribution or use of this document. FERI is licensed in Germany as a financial services institution.

FERI is subject to supervision by the Federal Financial Supervisory Authority (BaFin), Graurheindorfer Str. 108, 53117 Bonn, Germany. However, BaFin has not reviewed, approved or endorsed this document.